



UNIVERSITÀ DI PISA

Facoltà di Economia

**Corso di Laurea Specialistica in
Consulenza Professionale alle Aziende**

Tesi di Laurea

**LE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI
ALLA LUCE DEI PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI ED
INTERNAZIONALI**

Relatore

Ch.mo Prof. Francesco Poddighe

Candidato

Eleonora Draghetti

Anno Accademico 2006/2007

*"A mio padre,
che ha ispirato i miei passi
e costruito il mio futuro"*

SOMMARIO

Premessa.....	7
Ringraziamenti	11
1 Le immobilizzazioni immateriali nel contesto nazionale	13
1.1 La normativa del Codice Civile e i principi di redazione del bilancio ..	15
1.1.1 Gerarchia delle norme sul bilancio	15
1.1.2 Lo Stato Patrimoniale	31
1.1.3 Conto Economico.....	33
1.1.4 La Nota Integrativa.....	36
1.2 OIC n. 24.....	37
1.2.1 Cos'è l'OIC.....	37
1.2.2 Disciplina generale	38
1.2.3 Oneri pluriennali	58
1.2.4 Beni immateriali.....	72
1.2.5 Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	86
1.2.6 Avviamento.....	95
1.2.7 Immobilizzazioni in corso ed acconti.....	99
1.2.8 Altre immobilizzazioni immateriali	101
2 Le immobilizzazioni immateriali nel contesto tributario: lineamenti generali	111
2.1 La normativa tributaria	113
2.1.1 La nozione di costo	113
2.1.2 Ammortamento	114
2.1.3 Rettifiche di valore	122
2.1.4 Ripristino di valore.....	124
2.1.5 Rivalutazioni	125
2.1.6 Imposte su trasferimento del marchio	127
2.2 Rapporto tra disciplina fiscale e disciplina civilistica.....	130
2.2.1 Caso italiano.....	130
2.2.2 Interferenze fiscali pregresse	136
2.2.3 Approfondimento: ammortamento dei beni immateriali.....	139
2.3 Fiscalità Latente	141
2.3.1 Imposte differite ed imposte anticipate	142
2.3.2 Modalità di calcolo.....	147
2.3.3 Esposizione in bilancio.....	148
3 L'evoluzione dai principi contabili nazionali ai principi contabili internazionali	156
3.1 Esigenza di armonizzazione.....	158
3.1.1 Storia dello IASB-IASC	160
3.1.2 La struttura della IASC foundation	160
3.1.3 Applicabilità dei principi IAS/IFRS.....	162
3.1.4 Conceptual Framework	164
3.2 La logica del <i>Fair Value</i>	165
3.2.1 Definizione.....	165

3.2.2	Identificazione dell'oggetto di stima	167
3.2.3	Determinazione del <i>Fair Value</i>	169
3.2.4	Il <i>Fair Value</i> nelle valutazioni di bilancio	173
3.2.5	Il <i>Fair Value</i> e i "livelli di valore"	175
3.2.6	Critiche	180
4	Gli Intangible Asset	182
4.1	Intangible Asset	184
4.1.1	Definizione di "Intangible"	185
4.1.2	Caratteristiche	186
4.1.3	Classificazione	192
4.2	Iscrizione iniziale degli Intangible Asset	195
4.2.1	Criteri Generali	195
4.2.2	Acquisizione distinta	196
4.2.3	Acquisizione come parte di un'aggregazione aziendale	198
4.2.4	Acquisizione attraverso contributi pubblici	200
4.2.5	Permuta di attività	201
4.2.6	Generazione interna	203
4.3	Business Combination	215
4.3.1	Definizione di Business Combination	215
4.3.2	Definizione di <i>Business</i>	216
4.3.3	Ambito di applicazione dell'IFRS n. 3	219
4.3.4	Caso italiano	220
4.3.5	Contabilizzazione delle <i>Business Combination</i>	226
4.3.6	Classificazione degli <i>Intangible</i> specifici	233
4.4	Valutazioni successive alla prima iscrizione	234
4.5	Gli intangibili a vita utile finita e gli intangibili a vita utile indefinita	240
4.6	Ammortamenti degli intangibili a vita utile finita	243
4.6.1	Valore oggetto di ammortamento	243
4.6.2	Periodo di ammortamento	244
4.6.3	Metodi di ammortamento	246
4.7	<i>Impairment of asset</i>	249
4.7.1	Finalità dello IAS 36	250
4.7.2	Ambito di applicazione	251
4.7.3	Identificazione delle attività oggetto di <i>Impairment Test</i>	251
4.7.4	Frequenza dell' <i>Impairment Test</i>	252
4.7.5	Determinazione del valore recuperabile	256
4.7.6	Modalità di determinazione e di iscrizione della perdita durevole di valore	271
4.7.7	Modalità di determinazione del ripristino di valore	279
5	Bibliografia	286

PREMESSA

La presente dissertazione si prefigge lo scopo di analizzare in dettaglio la sottoclasse delle Immobilizzazioni Immateriali nelle varie aree disciplinari, quali la normativa civilistica, i principi contabili nazionali, la normativa fiscale (limitatamente alla disciplina generale) ed i principi contabili internazionali.

Il primo capitolo è dedicato alla disciplina nazionale relativa alle Immobilizzazioni Immateriali, contenuta nel Codice Civile e nei principi contabili nazionali.

Il Codice Civile accoglie i postulati generali per la redazione del bilancio suddivisi in tre categorie gerarchicamente ordinate: la clausola generale, i principi di redazione del bilancio e i criteri di valutazione delle voci di bilancio.

I principi contabili nazionali sono i documenti redatti dall'OIC (Organismo Italiano di Contabilità). In particolare, il documento dedicato alle Immobilizzazioni Immateriali è l'OIC n. 24. Esso si prefigge lo scopo di definire tale sottoclasse di bilancio, evidenziando le caratteristiche delle voci che la compongono ed individuando i metodi consentiti per la loro rilevazione.

Il primo capitolo si conclude con l'analisi dettagliata delle voci che compongono la sottoclasse delle Immobilizzazioni Immateriali:

- 1) costi di impianto e di ampliamento;
- 2) costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità;
- 3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
- 4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
- 5) avviamento;
- 6) immobilizzazioni in corso e acconti;
- 7) altre.

Nel secondo capitolo sono affrontati i lineamenti generali della disciplina tributaria, principalmente contenuta nel Testo Unico delle Imposte sui Redditi.

Esso riporta la nozione di costo delle Immobilizzazioni Immateriali valida ai fini fiscali, fornita dall'articolo 110 del Tuir, e le regole generali imposte in relazione all'ammortamento delle spese relative a più esercizi (articolo 108 del Tuir) e dei beni immateriali, intesi in senso stretto (articolo 103 del Tuir), e alle svalutazioni delle Immobilizzazioni Immateriali (sostanzialmente differenti dal trattamento contabile contenuto nel Codice Civile e nell'OIC n. 24).

Il capitolo prosegue con l'evoluzione storica del rapporto tra la disciplina civilistica e quella fiscale, dalla fase della completa interferenza (o dell'inquinamento fiscale), passando da quella della ridotta interferenza (con l'introduzione dell'appendice fiscale), fino all'odierna fase della separazione (o del disinquinamento fiscale), concludendo con la trattazione del fenomeno della fiscalità latente.

Il terzo capitolo introduce i principi contabili internazionali IAS/IFRS, esponendo l'esigenza di armonizzazione scaturita dal fenomeno della globalizzazione che ha investito la società moderna. Si riporta brevemente la storia dello IASB/IASC (l'organismo responsabile dell'emanazione dei principi contabili internazionali), la sua struttura e l'ambito di applicazione dei principi contabili internazionali nel contesto italiano.

Il capitolo si chiude con una riflessione sul *Fair Value*, definito dallo IAS n. 39 *"Financial Instruments: Recognition and Measurement"*.

Il quarto ed ultimo capitolo analizza le Immobilizzazioni Immateriali nel contesto dei principi contabili internazionali. L'analisi ha inizio dal principio contabile IAS n. 38 *"Intangible Assets"*, che fornisce una definizione di *Intangible Asset* e ne individua le caratteristiche e le condizioni di iscrivibilità in bilancio.

Il capitolo prosegue con la descrizione e l'analisi delle varie modalità con cui le attività intangibili entrano a far parte del patrimonio aziendale ed illustra come dalle specifiche modalità di acquisizione dipenda la possibilità di soddisfare i suddetti criteri di iscrivibilità.

L'analisi prosegue con un approfondimento delle *Business Combination* e lo studio dell'IFRS n. 3 (che ha sostituito il previgente IAS n. 22). A seguire, viene analizzata la distinzione effettuata dallo IAS n. 38 tra gli *Intangible* a vita utile finita ed gli *Intangible* a vita utile indefinita. Tale distinzione risulta particolarmente importante: gli *Intangible* a vita utile finita, infatti, sono soggetti all'ordinario processo di ammortamento, mentre gli *Intangible* a vita utile indefinita sono soggetti ad *Impairment Test*.

Il quarto capitolo si chiude, infine, con l'analisi dello IAS n. 36 "*Impairment of Assets*".

RINGRAZIAMENTI

Giunta al termine del mio percorso di studio, vorrei ringraziare tutte le persone che mi sono state vicine e che hanno permesso il compimento di questo lungo cammino di crescita.

Ringrazio in particolar modo il prof. Francesco Poddighe per il suo insostituibile aiuto, la sua disponibilità e per i suoi preziosi consigli.

Ringrazio profondamente mio padre e mia madre per il supporto e l'affetto che mi hanno donato e l'entusiasmo che hanno dimostrato per i miei risultati.

Il ringraziamento più importante e più sentito va a mio marito Emiliano, senza il quale questo traguardo avrebbe avuto meno importanza.

Ringrazio anche tutta la mia famiglia, nonni, zii, cugini e fratelli, per avermi sempre dimostrato tutto il loro affetto.

Un ringraziamento speciale è dedicato ad una persona speciale, Francesco, il nipotino che ha saputo ridarmi il sorriso nei momenti più difficili.

1 LE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NEL CONTESTO NAZIONALE

1.1 La normativa del Codice Civile e i principi di redazione del bilancio

Il bilancio d'esercizio rappresenta il principale strumento con cui l'azienda informa gli *Stakeholders* sul proprio andamento economico e finanziario¹. Esso riveste un importante ruolo sociale che assomma a sé molteplici interessi, non sempre convergenti, che necessitano di essere tutelati. Sorge quindi l'esigenza di una migliore lettura ed interpretazione dei dati espressi dal bilancio in modo da garantire ai terzi la comprensione, attraverso i numeri, della realtà aziendale.

A tale scopo il Codice Civile contiene una serie di norme, 2423 e seguenti, concernenti il bilancio d'esercizio ed i principi da seguire nella sua redazione², che hanno lo scopo di garantire l'attendibilità dei dati esposti.

1.1.1 Gerarchia delle norme sul bilancio

Il Codice Civile individua tre categorie di norme sul bilancio, tra le quali intercorre un rapporto gerarchico³ ben preciso:

1. Clausola generale;
2. Principi di redazione;
3. Criteri di valutazione, di rappresentazione e di diffusione delle informazioni.

¹ Caramiello afferma inoltre che "Il bilancio di esercizio è il documento nel quale, a fine anno, vengono rappresentati il reddito (d'esercizio) e il capitale (di fine esercizio) [...]" ed è inoltre "[...] uno strumento «soggettivo» ed «artificiale», con tutti i limiti a ciò connessi." C. Caramiello, *"Ragioneria generale e applicata"*, Milano, Mursia, 2001, pagine 1 e 18.

² Le regole contenute in queste norme sono chiamate anche «postulati» del bilancio. I postulati possono essere definiti come i concetti fondamentali che stanno alla base dei principi contabili dettati per la redazione del bilancio di esercizio.

³ "Dall'analisi interpretativa della disciplina codicistica sembra evincersi una precisa «gerarchia» delle norme di riferimento in materia di redazione del bilancio [...]". M. Petrulli, *"Basilea 2: Guida alle nuove regole per le piccole e medie imprese"*, Matelica, Halley Editrice, 2007, pagina 100.

Tale gerarchia può essere graficamente rappresentata nella seguente piramide⁴.



Clausola generale

La clausola generale è contenuta nell'articolo 2423 del Codice Civile, il quale al secondo comma stabilisce che:

*“Il bilancio deve essere redatto con **chiarezza** e deve rappresentare in modo **veritiero** e **corretto** la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell'esercizio.”*

La clausola generale racchiude in sé due postulati:

§ La **chiarezza**;

§ La **rappresentazione veritiera e corretta**.

La **chiarezza**⁵ è essenziale affinché il lettore possa agevolmente comprendere i valori esposti nello stato patrimoniale e nel conto economico e le informazione contenute nella nota integrativa. Per questo è necessario che l'informazione di

⁴ M. Allegrini - P. Martini, *"Bilancio civilistico e imponibile fiscale: Principi contabili nazionali e internazionali; Aggiornato alle novità in campo societario e fiscale"*, Napoli, Esselibri, 2005, pagina 7.

⁵ F. Poddighe, *"Profili di economia aziendale e di ragioneria"*, Padova, CEDAM, 2003, pagina 5, afferma che "La chiarezza è il requisito che assicura la comprensibilità del bilancio, che il legislatore ha voluto garantire, tra l'altro, con i nuovi schemi - obbligatori, analitici ed ordinatamente classificati - dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico. Bisogna comunque rilevare come la «chiarezza imposta dalla legge civile, [...], rimane pur sempre una *chiarezza "limitata"*, in quanto condizionata dalle ineliminabili difficoltà tecniche di lettura. Nonostante l'evoluzione degli ultimi tempi, *il bilancio rimane pur sempre un documento riservato ai tecnici*".

bilancio sia sufficientemente analitica, ma non eccessiva e superflua. Per questo motivo:

- § i componenti reddituali e patrimoniali devono essere classificati in base a criteri di omogeneità e valutati separatamente, senza che siano operate delle compensazioni;
- § i componenti di reddito ordinari devono essere separati da quelli straordinari;
- § i costi e i ricavi della gestione ordinaria devono essere oggetto di separata classificazione.

Dalla chiarezza discende un'altra caratteristica del bilancio: la **neutralità** (o **imparzialità**) la quale sta a significare che la composizione del bilancio non deve favorire gli interessi o le esigenze di particolari gruppi di *stakeholders*⁶, ma deve essere neutrale⁷.

Innanzitutto, per perseguire la chiarezza, è necessario rispettare la struttura dello stato patrimoniale e del conto economico, così come recita l'articolo 2423-ter, primo comma:

“Salve le disposizioni di leggi speciali per le società che esercitano particolari attività, nello stato patrimoniale e nel conto economico devono essere iscritte separatamente, e nell'ordine indicato, le voci previste negli articoli 2424 e 2425.”

La **veridicità** implica che le informazioni ed i valori esposti in bilancio siano attendibili. Naturalmente la veridicità non deve essere intesa in senso assoluto,

⁶ Con il termine *Stakeholders* si individuano i soggetti "portatori di interessi" nei confronti di un'iniziativa economica, sia essa un'azienda o un progetto. Fanno, ad esempio, parte di questo insieme: i clienti, i fornitori, i finanziatori (banche e azionisti), i collaboratori, ma anche di gruppi di interesse esterni, come i residenti di aree limitrofe all'azienda o gruppi di interesse locali. <http://it.wikipedia.org/wiki/Stakeholders>.

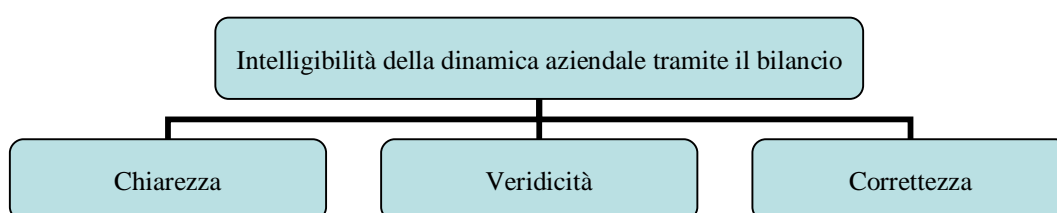
⁷ In particolare deve dimostrare *incompatibilità* con:

- i) politiche di livellamento dei redditi;
- ii) determinazione del reddito;
- iii) valutazioni dell'investitore in ipotesi di cessione.

ma deve essere interpretata come un principio, data l'irraggiungibilità di una verità oggettiva sui valori stimati e congetturali che necessariamente compongono il bilancio. L'attendibilità presuppone quindi la verità delle quantità oggettive esposte in bilancio, e la credibilità delle stime e congetture effettuate.

La **correttezza** sottintende il rispetto delle norme di legge, dei principi contabili e dei principi di economia aziendale dettati in materia di bilancio. È bene evidenziare come il rispetto delle norme civilistiche sia una condizione necessaria ma non sufficiente per raggiungere la correttezza, per la quale occorre andare a verificare il rispetto della correttezza economica delle valutazioni e delle rappresentazioni contabili. La correttezza non può essere limitata al solo aspetto giuridico ma deve spaziare anche sul profilo economico-aziendale.

La chiarezza, la veridicità e la correttezza, pur godendo di una propria autonomia concettuale, congiuntamente concorrono a soddisfare un altro requisito del bilancio: l'**intelligibilità**⁸, cioè la capacità del bilancio di rendere comprensibile ai terzi la situazione economica, patrimoniale e finanziaria della società, attraverso il processo di riconversione delle cifre di bilancio in andamenti economici.



⁸ D. Balducci, in *"Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS"*, Milano, Edizioni FAG, 2007, pagina 86, afferma che "Il dovere di coloro che redigono il bilancio d'esercizio con la finalità di informare e comunicare ai vari *Stakeholders* l'effettivo stato di salute aziendale verte essenzialmente nel rendere intelleggibile, vale a dire comprensibile, il bilancio d'esercizio: l'intelleggibilità del bilancio, sotto il profilo sostanziale, investe il processo di formattazione; sotto il profilo formale, investe la rappresentazione dei valori.

Il principio della chiarezza si concreta nelle disposizioni inerenti l'intelleggibilità della struttura e del contenuto del bilancio e concerne principalmente, più che i processi valutativi degli elementi che lo compongono, la metodologia dell'esposizione delle informazioni negli schemi obbligatori previsti dalle norme civilistiche, ossia la loro raffigurazione bilancistica".

L'intelligibilità può non essere conseguita a causa di una carenza nella chiarezza, nella veridicità o nella correttezza, che si riflette inevitabilmente sulla capacità del bilancio di comunicare ai terzi gli andamenti patrimoniali, finanziari ed economici.

Una riflessione circa la mancanza di intelligibilità di un bilancio riguarda l'importanza che riveste il postulato della veridicità, in quanto la prima non può essere raggiunta pur fornendo informazioni chiare ma che sono state oculatamente alterate. La mancanza di veridicità provoca quindi un danno ben maggiore rispetto alla mancanza di chiarezza.

Va sottolineato come la verifica sulla chiarezza, veridicità e correttezza debba svolgersi alla luce del parametro della **rilevanza**, in quanto alterazioni dei valori, violazioni di regole valutative ed omissioni informative possono provocare un difetto di intelligibilità solo se producono effetti rilevanti sulla rappresentazione complessiva offerta dal bilancio⁹.

L'articolo 2423 del Codice Civile non si limita ad enunciare la clausola generale della chiarezza, veridicità e correttezza, ma prevede altre disposizioni circa:

- **La composizione del bilancio**¹⁰;

L'articolo 2423, al comma 1, stabilisce che:

“ Gli amministratori devono redigere il bilancio di esercizio, costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico e dalla nota integrativa.”

⁹ A tal proposito è bene precisare che piccole irregolarità od omissioni non necessariamente conducono ad un bilancio falso.

¹⁰ Riguardo alla composizione del bilancio d'esercizio G. Balestri, in *"Manuale di economia aziendale e gestione aziendale"*, Milano, Hoepli Editore, 2005, a pagina F-18, precisa che "Secondo l'articolo 2423 del Codice civile (Redazione del bilancio) il bilancio d'esercizio è costituito da:

- Stato patrimoniale, [...];
- Conto economico, [...];
- Nota integrativa [...].

A questi documenti, che costituiscono un insieme unitario e organico si aggiungono la **Relazione sulla gestione**, prevista dall'articolo 2428 c. c., e la **Relazione dei sindaci**, prevista dall'articolo 2429 c. c. Altri documenti possono essere presentati in base al sistema di amministrazione prescelto (per esempio la Relazione del contabile) o se la società fa ricorso al mercato di capitali (la Relazione della società di revisione).

È importante evidenziare come la nota integrativa diviene un documento essenziale del bilancio, aumentando la chiarezza, che deve essere perseguita anche attraverso la diffusione di informazioni esaurienti fornite in tale documento.

- **La richiesta di informazioni complementari;**

L'articolo 2423, al comma 3, stabilisce che:

“Se le informazioni richieste da specifiche disposizioni di legge non sono sufficienti a dare una rappresentazione veritiera e corretta, si devono fornire le informazioni complementari necessarie allo scopo.”

In particolare si sottolinea l'esigenza di redigere il rendiconto finanziario¹¹ per fornire un'informazione adeguata circa la situazione finanziaria dell'azienda, che altrimenti non si otterrebbe dal bilancio.

- **La richiesta di deroghe.**

L'articolo 2423, al comma 4, stabilisce che:

“ Se, in casi eccezionali, l'applicazione di una disposizione degli articoli seguenti è incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta, la disposizione non deve essere applicata. La nota integrativa deve motivare la deroga e deve indicarne l'influenza sulla rappresentazione della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico. Gli eventuali utili derivanti dalla deroga devono essere iscritti in una riserva non distribuibile se non in misura corrispondente al valore recuperato.”

¹¹ Il rendiconto finanziario è un documento finanziario in cui una società riassume tutti i flussi di cassa che sono avvenuti in un determinato periodo. Il documento, in particolare, riporta le fonti che hanno incrementato i fondi liquidi disponibili per la società e gli impieghi che, al contrario, hanno comportato un decremento delle stesse liquidità. http://it.wikipedia.org/wiki/Rendiconto_finanziario.

È bene sottolineare come la deroga delle disposizioni generali costituisca un obbligo (“...*non deve*...”), e come tale obbligo possa sorgere solo in casi eccezionali¹².

Principi di redazione

I principi di redazione del bilancio sono contenuti nell’articolo 2423-bis del Codice Civile:

“Nella redazione del bilancio devono essere osservati i seguenti principi:

- 1) la valutazione delle voci deve essere fatta secondo **prudenza** e nella **prospettiva della continuazione dell'attività**, nonché **tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato**;*
- 2) **si possono** indicare esclusivamente gli **utili realizzati** alla data di chiusura dell'esercizio;*
- 3) si deve tener conto dei proventi e degli oneri di **competenza** dell'esercizio, indipendentemente dalla data dell'incasso o del pagamento;*
- 4) **si deve tener conto dei rischi e delle perdite** di competenza dell'esercizio, anche se conosciuti dopo la chiusura di questo;*
- 5) gli elementi eterogenei ricompresi nelle singole voci devono essere **valutati separatamente**;*
- 6) i **criteri di valutazione non possono essere modificati da un esercizio all'altro**. Deroghe al principio enunciato nel numero 6) del comma precedente sono consentite in casi eccezionali. La nota integrativa deve motivare la deroga e indicarne l'influenza sulla rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria e del risultato economico.*

Dalla lettura dell’articolo¹³ è possibile individuare i sei principi di redazione del bilancio:

¹² Il legislatore non precisa quali siano effettivamente i casi eccezionali, rendendo l’applicazione della norma alquanto difficoltosa. Di fatto, nella prassi operativa, l’utilizzo di deroghe è particolarmente raro.

¹³ Il contenuto dell’articolo 2423-bis del Codice Civile, intitolato “Principi di redazione del bilancio”, detta i criteri di attuazione della clausola generale, dai quali discendono gli specifici criteri per le concrete

- Prudenza;
- Continuazione della gestione;
- Prevalenza della sostanza sulla forma;
- Competenza;
- Valutazione separata degli elementi patrimoniale;
- Continuità dei criteri di valutazione.

Andiamo ad analizzarli brevemente per capirne il significato.

Il **principio di prudenza**¹⁴ non viene definito dal legislatore, il quale si limita a identificare due corollari di detto principio e cioè:

§ iscrizione delle perdite presunte;

§ il differimento degli utili sperati.

Il principio consiste quindi nell'asimmetria di trattamento tra le perdite presunte, per le quali sussiste un obbligo di rilevazione (“...*si deve tener conto...*”) e gli utili sperati, per i quali si individua una facoltà di rilevazione (“...*si possono indicare...*”), da cui può emergere un atteggiamento pessimista da parte del redattore del bilancio rispetto ad una visione ottimista.

È bene sottolineare il fatto che tale principio non deve comportare arbitrarie riduzioni del reddito e del patrimonio, ma deve ispirare gli amministratori nel processo valutativo.

La **continuazione della gestione** è un principio che riveste una particolare importanza, in quanto si può ritenere sovraordinato rispetto agli altri principi, dal

valutazioni di bilancio. In altre parole, si tratta dell'anello di congiunzione tra l'articolo 2423, che indica la filosofia di fondo della normativa (rappresentazione chiara, veritiera e corretta), e l'articolo 2426 che disciplina in modo particolareggiato i vari criteri di valutazione. Si può concludere che il legislatore, all'articolo 2423-bis ha voluto indicare i requisiti che i singoli criteri di valutazione devono possedere al fine di una rappresentazione chiara, veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria ed economica dell'azienda.

¹⁴ M. Nessi, “Contabilità generale e fiscale”, Napoli, Esselibri, 2005, pagina 29, afferma che “Il principio di prudenza si riferisce alla valutazione delle voci di bilancio ed è finalizzato ad evitare sopravvalutazioni del reddito e del capitale di funzionamento.[...]”.

momento che solo nel presupposto della continuità della gestione gli altri postulati assumono significato. Infatti nell'ipotesi di cessione e di liquidazione dell'azienda¹⁵, in cui tale prospettiva viene a mancare, gli altri postulati, come la competenza e la continuazione nei criteri di valutazione, perdono di significato. Si può dire che tale principio costituisca un'ipotesi generale connaturata all'azienda, che ne condiziona l'intero processo di valutazione e che non sia una semplice regola comportamentale.

A seguito della riforma societaria¹⁶ è stata aggiunta un'ulteriore previsione al punto 1), primo comma, dell'articolo 2423-bis, nel quale si ritiene che il legislatore abbia voluto inserire il postulato della **prevalenza della sostanza sulla forma**¹⁷. Si è infatti previsto che nella valutazione delle voci di bilancio si debba tener conto, oltre ai principi di prudenza e di continuazione della gestione, della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato. Tale tesi è avvalorata dal principio contabile n. 11 del CNDC e CNR, che afferma l'importanza della prevalenza degli aspetti sostanziali sugli aspetti formali nella rilevazione delle operazioni di gestione, per una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economica. La sostanza rappresenta l'essenza dell'evento o del fatto, la sua vera natura, quindi i fatti di gestione devono essere contabilizzati e presentati in bilancio in base alla loro natura economica sostanziale, già nella fase di

¹⁵ A tal proposito si ricordi che la liquidazione di azienda è l'operazione mediante la quale si pone fine all'attività aziendale, con il realizzo separato degli elementi attivi costituenti il patrimonio, e con l'estinzione degli elementi passivi. La valutazione secondo criteri di liquidazione viene fatta nella prospettiva di cessazione dell'attività di impresa. Si passa, cioè, da un'ottica - quella di funzionamento - che vede gli elementi patrimoniali dell'azienda come elementi di un unico organismo coordinato ed organizzato al fine di ottenere una produzione, ad una in cui vengono meno i nessi che legano i cespiti dell'entità aziendale. Inoltre, con la liquidazione sfugge la possibilità di realizzare quelle "economie di unità" che invece caratterizzano la cessione in blocco. Così facendo, si perde il valore dell'avviamento che, in qualche modo, "misura" la capacità dell'azienda di generare, per un periodo di tempo apprezzabilmente ampio, flussi di reddito più o meno rilevanti.

¹⁶ Contenuta nel D. Lgs. del 17 gennaio 2003 n. 6.

¹⁷ F. Giunta - M. Pisani, *"Il bilancio"*, Milano, Apogeo Editore, 2005, a pagina 80 afferma che "Il senso del principio contabile è apparentemente semplice: occorre prestare attenzione alla sostanza economica dei fatti di gestione da valutare e rappresentare in bilancio e non alla forma giuridica sotto la quale questi si presentano." Gli autori evidenziano inoltre come la piena applicazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma produce profonde ripercussioni sui risultati di bilancio, facendo emergere consistenze patrimoniali, livelli di indebitamento e risultati economici ben diversi da quelli derivanti da una lettura puramente giuridico-formale dei fatti di gestione.

rilevazione dell'operazione nelle scritture contabili. A tale scopo si rende necessaria la conoscenza di tutti gli elementi pertinenti all'operazione al fine di individuarne la sostanza economica.

Quando le norme civilistiche o fiscali impongono la rilevazione dell'operazione in base ai suoi aspetti formali, la nota integrativa si deve fare carico dell'onere di riportare tutte le informazioni atte ad esprimere la vera sostanza dell'operazione.

Il **principio di competenza** deriva dall'esigenza di attribuire ad un esercizio i costi ed i ricavi relativi alle operazioni in corso di svolgimento durante tale periodo, operazione inevitabilmente affetta da artificiosità. Anche per questo postulato il legislatore si è limitato ad annoverarlo tra i principi di redazione del bilanci senza fornire un'univoca definizione o specificarne il contenuto. A colmare questa lacuna hanno provveduti i principi contabili di derivazione professionale del CNDR e CNR, che hanno identificato la competenza economica grazie a due corollari della stessa:

§ Principio di realizzazione;

§ Principio di correlazione.

Il **principio di realizzazione** stabilisce che “I ricavi, come regola generale, devono essere riconosciuti quando si verificano le seguenti due condizioni:

- Il processo produttivo dei beni o dei servizi è stato completato;
- Lo scambio è già avvenuto, si è cioè verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà. Tale momento è convenzionalmente rappresentato dalla spedizione o dalla data in cui i servizi sono resi e fatturabili”¹⁸.

Si precisa per che il principio di realizzazione non si applica alle aziende che producono con commesse a lungo termine, in cui tale principio provocherebbe

¹⁸ Principio contabile n. 11 del CNDC e CNR.

un'eccessiva oscillazione dei risultati. Per tali contratti i ricavi dovrebbero essere riconosciuti sulla base dell'avanzamento dei lavori nei casi in cui siano rispettati i requisiti previsti dai corretti principi contabili.

Il **principio di correlazione**¹⁹ afferma invece la dipendenza funzionale dei costi rispetto ai ricavi, in base al presupposto che l'acquisto dei fattori produttivi e la loro trasformazione siano compiuti per consentire la successiva cessione dei beni e servizi a terzi. Per questo i costi sostenuti sono caratterizzati da una relazione causa-effetto con i ricavi realizzati nell'esercizio, ed entrambi concorrono alla determinazione del reddito d'esercizio tramite la loro iscrizione a conto economico (costi correlati). Se i costi sostenuti non sono inerenti ai ricavi realizzati, ma si presume che contribuiranno alla realizzazione di ricavi futuri, essi devono essere temporaneamente esclusi dalla partecipazione alla formazione del reddito del periodo, ed incideranno sul reddito del periodo in cui i ricavi futuri si realizzeranno (costi sospesi). Se i costi sostenuti non presentano uno specifico legame con i ricavi futuri ma gli viene comunque riconosciuta una utilità futura, tali costi possono essere ripartiti in modo sistematico nei periodi in cui gli è riconosciuta una certa utilità (fattori durevoli). Se i costi sostenuti, infine, non hanno un legame ai ricavi realizzati o futuri, e non hanno un'utilità futura per l'azienda, devono influenzare esclusivamente il reddito del periodo in cui sono stati sostenuti (costi perduti).

In altre parole, la correlazione dei costi può avvenire:

- in base ad una relazione causa-effetto tra costi e ricavi;
- in base alla ripartizione razionale e sistematica dell'utilità pluriennale (in mancanza di una diretta associazione);

¹⁹ Tale principio prevede la necessità di iscrivere nel conto economico i costi e i ricavi definibili come "correlati", cioè sicuramente riferibili alla produzione dell'esercizio. In sostanza i ricavi di vendita o di prestazione sono di competenza dell'esercizio in cui è avvenuto lo scambio del bene o la prestazione del servizio, mentre i costi devono essere correlati ai ricavi. Se alcuni costi non sono correlabili ai ricavi, allora saranno di competenza dell'esercizio in cui si manifesteranno. Pare qui opportuno fare un accenno al fenomeno dei ratei e risconti; infatti, in omaggio al principio della competenza economica, si usano i ratei per imputare all'esercizio in corso quote di costi o di ricavi che, pur non avendo ancora avuto manifestazione numeraria, sono di sua competenza. Diversamente, nel caso in cui i costi e i ricavi, che si sono manifestati nel corso dell'esercizio, debbano, in virtù del principio di competenza economica, essere parzialmente sospesi e rimandati al futuro, si utilizzeranno i risconti.

- in base ad un'imputazione diretta del costo al conto economico perché associato al tempo o perché sia venuta meno la sua utilità pluriennale.

La **valutazione separata** prevede che gli elementi patrimoniali eterogenei, ricompresi nelle singole voci di bilancio, devono essere valutati separatamente²⁰. Tale principio è volto ad evitare che le perdite relative alla valutazione di determinati elementi siano compensate da utili derivanti dalla valutazione di altri²¹.

La **continuità dei criteri di valutazione** sancisce che i criteri adottati non possono essere modificati da un esercizio all'altro ma devono essere mantenuti così da favorire una migliore comparabilità dei bilanci nel tempo e garantirne la chiarezza e la neutralità. In particolare, per garantire la **comparabilità** è necessario che:

- la classificazione, l'aggregazione e la rappresentazione dei valori non mutino da un esercizio all'altro;
- i criteri di valutazione siano mantenuti nel tempo;
- gli accadimenti straordinari debbano essere chiaramente evidenziati.

È bene ricordare che l'ultimo comma dell'articolo 2423-bis ammette deroga solo in casi eccezionali e limitatamente al principio di continuità dei criteri di valutazione. In tal caso la nota integrativa deve assumersi l'onere di motivare tale deroga e di indicare l'influenza che questa ha esercitato sulla rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria e sul risultato economico.

²⁰ Il legislatore civilistico intende evitare che il redattore del bilancio, nell'ambito di una valutazione complessiva, ometta di contabilizzare le perdite previste in relazione a determinati elementi patrimoniali, compensandole di fatto, con gli utili attesi in riferimento alla valutazione di altri cespiti (i quali, come sappiamo, non devono essere iscritti in bilancio). Un esempio di tale fenomeno riguarda le rimanenze, in merito alle quali il legislatore civilistico vuole evitare che si ometta di rilevare le perdite su determinati lotti (a causa dell'infelice dinamica del loro prezzo di mercato) perché compensate dagli utili che si conta di realizzare su altri beni in rimanenza.

²¹ Non deve essere confuso con il divieto di compensazione di partite, in quanto tale principio attiene alla valutazione degli elementi, mentre il divieto di compensazione concerne l'esposizione dei valori in bilancio.

Criteri di valutazione, di rappresentazione e di diffusione delle informazioni.

1. Criteri di Valutazione

Il legislatore italiano, in ossequio della IV Direttiva CEE²², ha indicato il **costo** quale criterio guida nella valutazione delle poste di bilancio. Il costo è inteso come costo di acquisto o costo di produzione ed è disciplinato dall'articolo 2426 del Codice Civile, il quale, al punto 1), si riferisce in particolar modo alle sole immobilizzazioni ma che va ad interessare anche le altre attività grazie al rinvio operato.

“1) le immobilizzazioni sono iscritte al costo di acquisto o di produzione. Nel costo di acquisto si computano anche i costi accessori. Il costo di produzione comprende tutti i costi direttamente imputabili al prodotto. Può comprendere anche altri costi, per la quota ragionevolmente imputabile al prodotto, relativi al periodo di fabbricazione e fino al momento dal quale il bene può essere utilizzato; con gli stessi criteri possono essere aggiunti gli oneri relativi al finanziamento della fabbricazione, interna o presso terzi;”

Il **costo di acquisto** è quindi comprensivo dei costi accessori, ovvero gli oneri riferiti al contratto di acquisto del fattore produttivo, al netto di resi, sconti, abbuoni e premi²³. In generale si ritiene che il costo di acquisto non debba includere gli oneri finanziari connessi all'acquisto, anche se i principi contabili prevedono un'eccezione per l'acquisto di immobilizzazioni materiali la cui costruzione è prolungata nel tempo, situazione in cui si viene ad instaurare una

²² La IV Direttiva CEE stabilisce che il criterio guida nelle valutazioni è il costo d'acquisto o di produzione. In più all'articolo 33 lascia agli Stati membri la facoltà di autorizzare o imporre, per tutte o per alcune categorie di società che: i) le immobilizzazioni materiali la cui utilizzazione è limitata nel tempo e le scorte, siano valutate in base al valore di sostituzione; ii) le voci dei conti annuali, compreso il patrimonio netto, siano valutate in base a metodi diversi da quello previsto alla lettera precedente, destinati a tener conto dell'inflazione; iii) le immobilizzazioni materiali e finanziarie siano rivalutate.

²³ Esempi di costi accessori sono le spese legali e fiscali sostenute per l'atto di acquisto, le spese sostenute per l'installazione e il collaudo dell'immobilizzazione materiale, nonché le spese di imballaggio e trasporto.

correlazione specifica tra l'esborso relativo all'acquisto e gli oneri finanziari sostenuti.

Il **costo di produzione**²⁴ comprende tutti i costi direttamente imputabili al prodotto e quelli indirettamente imputabili nei limiti della quota ragionevolmente riferibile al prodotto e relativi al periodo di fabbricazione, fino a quando il bene non è utilizzabile. Con gli stessi limiti possono essere imputati gli oneri relativi al finanziamento della fabbricazione, sia interna che esterna.

Il costo (di acquisto o di produzione) non costituisce un principio rigido e inderogabile, bensì, come precedentemente evidenziato, un criterio guida nella valutazione. Lo stesso articolo 2426 del Codice Civile contiene una serie di rettifiche e disapplicazioni di cui si riporta una sintetica elencazione:

§ Rettifiche:

- l'ammortamento delle immobilizzazioni (al punto 2);
- la svalutazione delle immobilizzazioni per la perdita durevole di valore (al punto 3);
- la svalutazione delle rimanenze, dei titoli e delle attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni, al valore di realizzazione desumibile dall'andamento del mercato, se minore del costo (al punto 9);
- la rivalutazione economica effettuata in ottemperanza all'obbligo di deroga imposto dalla clausola generale dell'articolo 2423 del Codice Civile;
- la rivalutazione monetaria, ammessa o obbligatoria, prevista da leggi speciali.

§ Disapplicazioni, cioè voci del bilancio per le quali il legislatore consente l'utilizzo di criteri di valutazioni alternativi:

²⁴ Nel caso di costruzione in economia la configurazione di costo da utilizzare per la determinazione del valore originario è quella a costo primo. Questo, infatti, include tutti i costi diretti di fabbricazione. Si tratta di costi relativi a fattori produttivi dei quali si può misurare oggettivamente l'impiego nella produzione del bene. Sono esempi di costi diretti quelli sostenuti per l'acquisto di materie prime, di manodopera diretta e le spese di progettazione del bene immateriale.

- le partecipazioni in imprese controllate e collegate, iscritte tra le immobilizzazioni, per le quali è consentito il metodo del patrimonio netto²⁵ (al punto 4);
- i lavori in corso su ordinazione, che possono essere valutati con il metodo della percentuale di avanzamento lavori²⁶ (al punto 11);
- le attrezzature industriali e commerciali, le materie prime, sussidiarie e di consumo, che possono essere iscritte a valore costante, qualora siano continuamente rinnovate, che complessivamente rivestono scarsa importanza in relazione all'attivo di bilancio e che abbiano subito sensibili variazioni nell'entità, nel valore o nella composizione²⁷ (al punto 12).

2. Criteri di Rappresentazione

Gli amministratori, nel redigere il bilancio d'esercizio hanno l'obbligo di rispettare pedissequamente gli schemi di stato patrimoniale e di conto economico previsti dal legislatore agli articoli 2424 e 2425 del Codice Civile. Come già precisato gli schemi dettati dal Codice Civile sono rigidi e la loro adozione è obbligatoria. In passato il legislatore si era limitato ad indicare un contenuto

²⁵ L'articolo 2426 del Codice Civile, rubricato "Criteri di valutazione", al punto 4) recita: "le immobilizzazioni consistenti in partecipazioni in imprese controllate o collegate possono essere valutate, con riferimento ad una o più tra dette imprese, anziché secondo il criterio indicato al numero 1), per un importo pari alla corrispondente frazione del patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio delle imprese medesime, detratti i dividendi ed operate le rettifiche richieste dai principi di redazione del bilancio consolidato nonché quelle necessarie per il rispetto dei principi indicati negli articoli 2423 e 2423-bis.

Quando la partecipazione è iscritta per la prima volta in base al metodo del patrimonio netto, il costo di acquisto superiore al valore corrispondente del patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio dell'impresa controllata o collegata può essere iscritto nell'attivo, purché ne siano indicate le ragioni nella nota integrativa. La differenza, per la parte attribuibile a beni ammortizzabili o all'avviamento, deve essere ammortizzata.

Negli esercizi successivi le plusvalenze, derivanti dall'applicazione del metodo del patrimonio netto, rispetto al valore indicato nel bilancio dell'esercizio precedente sono iscritte in una riserva non distribuibile;"

²⁶ L'articolo 2426 del Codice Civile, rubricato "Criteri di valutazione", al punto 11) recita: "i lavori in corso su ordinazione possono essere iscritti sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza;"

²⁷ L'articolo 2426 del Codice Civile, rubricato "Criteri di valutazione", al punto 12) recita: "le attrezzature industriali e commerciali, le materie prime, sussidiarie e di consumo, possono essere iscritte nell'attivo ad un valore costante qualora siano costantemente rinnovate, e complessivamente di scarsa importanza in rapporto all'attivo di bilancio, sempreché non si abbiano variazioni sensibili nella loro entità, valore e composizione."

minimo che doveva essere presente nei due documenti, e l'ordine espositivo che dettava era alquanto flessibile²⁸.

È importante ricordare che lo stato patrimoniale ed il conto economico sono gerarchicamente suddivisi in:

- classi, precedute da lettere maiuscole;
- sottoclassi, precedute da numeri romani;
- voci, precedute da numeri arabi;
- sottovoci, precedute da lettere minuscole.

Questa distinzione è importante per capire le disposizioni dettate dall'articolo 2423-ter, concernenti la possibilità, o l'obbligo, di apportare modifiche agli schemi di stato patrimoniale e di conto economico.

Infatti l'articolo 2423-ter, al secondo comma stabilisce che:

“Le voci precedute da numeri arabi possono essere ulteriormente suddivise, senza eliminazione della voce complessiva e dell'importo corrispondente; esse possono essere raggruppate soltanto quando il raggruppamento, a causa del loro importo, è irrilevante ai fini indicati nel secondo comma dell'articolo 2423 o quando esso favorisce la chiarezza del bilancio. In questo secondo caso la nota integrativa deve contenere distintamente le voci oggetto di raggruppamento.”

La **suddivisione** delle voci precedute da numeri arabi è quindi una facoltà che il redattore può operare al fine di perseguire una maggior chiarezza dei dati esposti in bilancio. Inoltre, sempre allo scopo di favorire la chiarezza del bilancio, il redattore può **raggruppare** le medesime voci, se d'importo irrilevante, a condizione che la nota integrativa riporti il dettaglio di tale raggruppamento.

L'articolo, al terzo e quarto comma, individua due modifiche obbligatorie:

²⁸ Il decreto 127/91 ha introdotto gli schemi di Stato patrimoniale e di Conto economico la cui adozione è obbligatoria salvo i casi in cui le aziende siano soggette a schemi speciali. Si tratta quindi di modelli "rigidi", a differenza della normativa previgente che indicava un modello "aperto verso l'alto", cioè un elenco di voci che costituiva il contenuto minimo di bilancio.

“Devono essere aggiunte altre voci qualora il loro contenuto non sia compreso in alcuna di quelle previste dagli articoli 2424 e 2425.

Le voci precedute da numeri arabi devono essere adattate quando lo esige la natura dell'attività esercitata.”

È previsto quindi l'obbligo di **aggiungere** nuove voci se il loro contenuto non è ricompreso in una delle voci precedenti e **adattare** le voci esistenti a causa della particolare natura dell'attività.

Infine, i commi cinque e sei prevedono che:

“Per ogni voce dello stato patrimoniale e del conto economico deve essere indicato l'importo della voce corrispondente dell'esercizio precedente. Se le voci non sono comparabili, quelle relative all'esercizio precedente devono essere adattate; la non comparabilità e l'adattamento o l'impossibilità di questo devono essere segnalati e commentati nella nota integrativa.

Sono vietati i compensi di partite.”

È quindi richiesta la **comparazione della voci** con quelle dell'esercizio precedente: qualora non fosse possibile si rende necessario adattare le voci dell'esercizio precedente ed è sancito il **divieto di compensazione di partite**.

1.1.2 Lo Stato Patrimoniale

La disciplina comunitaria ha previsto due possibili schemi di stato patrimoniale²⁹:

- a sezioni contrapposte;
- in forma scalare.

Il legislatore nazionale ha scelto di rendere obbligatoria l'adozione dello stato patrimoniale a sezioni contrapposte.

²⁹ Ricordiamo brevemente che lo Stato Patrimoniale è un documento che compone il bilancio d'esercizio, dedicato alla rappresentazione della situazione patrimoniale di un'impresa ad un determinato momento temporale, individuato alla data di chiusura dell'esercizio. Si compone di due sezioni contrapposte: l'attivo patrimoniale (impieghi o investimenti) e il passivo patrimoniale (o fonti).

Il contenuto dello stato patrimoniale è dettagliatamente elencato all'articolo 2424 del Codice Civile, riassumibile nella seguente tabella³⁰:

ATTIVO	PASSIVO
A. Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	A. Patrimonio netto
B. Immobilizzazioni	I - IX capitale sociale e riserve
I. Immateriali	B. Fondi per rischi ed oneri
II. Materiali	
III. Finanziarie	
C. Attivo circolante	C. Trattamento di fine rapporto
I. Rimanenze	
II. Crediti	
III. Attività finanziarie	
IV. Disponibilità liquide	
D. Ratei e risconti	D. Debiti
	E. Ratei e risconti

È possibile fare delle osservazioni sul contenuto dello stato patrimoniale:

§ l'imputazione di un elemento tra le immobilizzazioni o nell'attivo circolante è fatta in base al **criterio di destinazione**, contenuto nel primo comma dell'articolo 2424- bis il quale recita che:

“Gli elementi patrimoniali destinati ad essere utilizzati durevolmente devono essere iscritti tra le immobilizzazioni.”;

§ le voci dell'attivo sono sempre **esprese al netto** dei relativi fondi di rettifica;

³⁰ F. Poddighe, "Profili di economia aziendale e di ragioneria", Padova, CEDAM, 2003, pagine 15.

- § i crediti iscritti nelle immobilizzazioni finanziarie, i debiti ed i crediti iscritti nell'attivo circolante devono avere per ciascuna voce l'**indicazione separata** degli importi esigibili entro l'esercizio successivo, in modo da fornire un'informazione di carattere finanziario;
- § gli acconti ai fornitori sono rilevati in relazione alla loro **destinazione** tra le rimanenze o le immobilizzazioni;
- § tra le immobilizzazioni, materiali ed immateriali, sono separatamente evidenziate le **immobilizzazioni in corso**, in modo da fornire ai lettori informazioni sui valori aziendali in corso di maturazione;
- § infine, sempre il 2424-bis, al terzo comma, stabilisce che:

“Gli accantonamenti per rischi ed oneri sono destinati soltanto a coprire perdite o debiti di natura determinata, di esistenza certa o probabile, dei quali tuttavia alla chiusura dell'esercizio sono indeterminati o l'ammontare o la data di sopravvenienza.”

1.1.3 Conto Economico

La legge comunitaria ha elaborato quattro possibili schemi di conto economico³¹

- classificazione per natura in forma scalare;
- classificazione per natura a sezioni contrapposte;
- classificazione per destinazione in forma scalare;
- classificazione per destinazione a sezioni contrapposte.

Il legislatore italiano ha reso obbligatoria la classificazione per natura in forma scalare, precisando, nella relazione ministeriale, che la classificazione per natura risulta “ ... più idonea ... a recepire ulteriori suddivisioni di voci già presenti nella disciplina vigente, ed a consentire collegamenti e correlazioni con lo stato

³¹ Ricordiamo brevemente che il Conto Economico è il documento di bilancio che, contrapponendo i costi e i ricavi di competenza del periodo amministrativo, illustra il risultato economico della gestione del periodo considerato, misurando così l'incremento (o il decremento) che il capitale netto aziendale ha subito per effetto della gestione.

patrimoniale”, mentre la forma scalare “ha consentito di introdurre nello schema una serie di totali parziali ... il cui valore informativo è parso non trascurabile”³².

L’articolo 2425 del Codice Civile prevede un elenco dettagliato delle voci che compongono il conto economico, che può essere così riassunto³³:

A. Valore della produzione
B. Costi della produzione
<i>Differenza tra A e B</i>
C. Proventi e oneri finanziari
D Rettifiche di valore di attività finanziarie
E. Proventi e oneri straordinari
<i>Risultato prima delle imposte</i>
22. Imposte sul reddito di esercizio
23. Utile (perdita) dell’esercizio

Anche in merito al conto economico è possibile fare delle interessanti osservazioni:

§ la configurazione di conto economico indicata all’articolo 2425 del Codice Civile è assimilabile a quella elaborata dalla dottrina e definita “a costi e ricavi della produzione ottenuta³⁴”, in quanto contrappone il valore della produzione realizzata ai relativi costi;

§ i componenti positivi e negativi sono raggruppati in quattro aree di gestione:

³² Si segnala la posizione dei principi contabili nazionale del CNDC-CNR che nel documento n. 12 esprimono la preferenza per la classificazione dei costi per destinazione, in quanto più significativa.

³³ La forma a scalare si sviluppa in verticale; in questo modo si riesce a evidenziare alcuni risultati intermedie altrimenti verrebbero persi a livello di sezioni contrapposte.

³⁴ Il nostro legislatore ha optato per una struttura a costi e ricavi della produzione ottenuta, detta anche a costi e ricavi integrali perché riguarda tutto il complesso della produzione, venduta e non.

- area operativa³⁵;
- area finanziaria;
- area straordinaria;
- area tributaria.

Si rileva la mancanza di una separata evidenziazione dei componenti extracaratteristici che vanno a ricadere nell'area operativa o in quella straordinaria, andando ad inquinare il risultato di dette aree;

§ il legislatore non fornisce alcuna definizione di **straordinarietà** che deve quindi essere ricercata nella relazione ministeriale, la quale stabilisce che “l'aggettivo **straordinari**, riferito a proventi ed oneri, non allude all'eccezionalità o anormalità dell'evento ... bensì all'estraneità, della fonte del provento o dell'onere, all'attività ordinaria”. Il documento interpretativo n. 1 relativo al principio contabile n. 12 del CNDC-CNR riporta alcuni esempi di voci da inserire nella classe E) Proventi e oneri straordinari, ovvero plusvalenze e minusvalenze derivanti da:

- conferimenti di aziende o di rami d'aziende, da fusioni, scissioni ed altre operazioni straordinarie;
- cessione o permuta di una parte significativa delle partecipazioni detenute o di titoli a reddito fisso immobilizzati;
- espropri e nazionalizzazioni di beni;
- alienazione di immobili civili ed altri beni non strumentali all'attività produttiva e non afferenti la gestione finanziaria.

³⁵ Ricordiamo che l'aria operativa è data dal valore della produzione e dai costi della produzione; il risultato intermedio di tale area rappresenta un dato il cui significato potrebbe essere avvicinato a quello di Risultato Operativo, caratterizzato da una notevole rilevanza informativa. Il Risultato Operativo è, infatti, il valore che meglio di ogni altro fornisce indicazioni sulla capacità intrinseca del complesso aziendale di produrre reddito. Questo risultato, inoltre, non risente dell'influenza della struttura finanziaria, dell'imposizione fiscale e di ogni altro evento economico estraneo all'attività caratteristica ed ordinaria. Tuttavia il risultato intermedio (A - B) risulta alterato dal contenuto spurio delle due aggregazioni da cui deriva: ciò fa discostare tale differenza dalla nozione di risultato operativo prevalente nella dottrina e nell'analisi di bilancio.

1.1.4 La Nota Integrativa

L'articolo 2427 del Codice Civile individua un lungo elenco di punti che delineano il contenuto della nota integrativa³⁶ e che possono essere raggruppati in nove classi:

- A. illustrazione dei criteri di valutazione;
- B. variazioni nella consistenza delle voci dell'attivo e del passivo dello stato patrimoniale;
- C. informazioni analitiche sul contenuto di alcune voci dello stato patrimoniale;
- D. informazioni analitiche sul contenuto di alcune voci del conto economico;
- E. altre informazioni non direttamente connesse con le voci dei prospetti contabili;
- F. motivazioni delle deroghe a disposizioni civilistiche;
- G. indicazioni sui criteri espositivi adottati nei prospetti contabili;
- H. indicazioni comparative di valori di singole poste contabili;
- I. indicazioni previste da altre norme di legge.

³⁶ Ricordiamo che la Nota Integrativa è una parte integrante del bilancio d'esercizio che ha lo scopo di completare i dati dei prospetti contabili, quali lo Stato Patrimoniale ed il Conto Economico, fornendo ulteriori informazioni quantitative e descrittive, e motivare determinati comportamenti, soprattutto in merito alle valutazioni effettuate e alle deroghe operate rispetto a determinate disposizioni di legge.

1.2 OIC n. 24

1.2.1 Cos'è l'OIC

L'OIC è l'Organismo Italiano di Contabilità che si occupa della definizione di principi contabili, a livello nazionale, per la redazione del bilancio d'esercizio e del bilancio consolidato delle imprese e del bilancio preventivo e consuntivo delle aziende *no profit* e delle amministrazioni pubbliche, nazionali e locali. I principi contabili elaborati dall'OIC sono soggetti al parere della Banca d'Italia, della CONSOB (Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), dell'ISVAP (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private) e del Ministero competente. L'eventuale parere negativo pronunciato da una delle precedenti istituzioni viene congiuntamente pubblicato con il principio contabile a cui si riferisce.

L'OIC si è costituito il 27 novembre 2001 nella veste giuridica di fondazione, ed è costituito dai seguenti organi:

- Collegio dei Fondatori³⁷;
- Consiglio di Amministrazione;
- Comitato Esecutivo;
- Comitato Tecnico-Scientifico;
- Collegio dei Revisori dei Conti³⁸.

Oltre alla redazione dei principi contabili, l'OIC svolge un importante ruolo per l'applicazione, in Italia, dei principi contabili internazionali e delle direttive comunitarie in materia contabile. Infine l'OIC si occupa della promozione della cultura contabile, del progresso della prassi aziendale e professionale tramite la pubblicazione di documenti e ricerche in materia contabile, dell'organizzazione di convegni, seminari ed incontri di studio.

³⁷ Il Collegio dei fondatori è attualmente composto da: Assirevi, Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, Consiglio Nazionale dei Ragionieri, Abi, Andaf, Ania, Assilea, Assonime, Confapi, Confagricoltura, Confcommercio, Confindustria, Aiaf, Assogestioni, Centrale Bilanci e Borsa Italiana S.p.A.

³⁸ Per approfondimenti sulla composizione degli altri organi: www.fondazioneoic.it

È bene ricordare che i principi contabili nazionali sono pubblicati dall'OIC in due serie:

- una prima serie elaborata dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri³⁹ (attualmente in vigore dal n. 11 al n. 30);
- la serie OIC.

1.2.2 Disciplina generale

Il principio OIC n. 24 ha lo scopo di definire le immobilizzazioni immateriali ed i principi contabili che ne regolano la rilevazione, valutazione e rappresentazione in bilancio. Il principale riferimento per questo lavoro sono le norme del Codice Civile, che oltre a regolare in generale la redazione del bilancio, argomento già trattato nella prima parte della tesi, si preoccupa di dettare alcune norme specifiche per le immobilizzazioni immateriali. Rinviano a quanto precedentemente detto in proposito alla redazione del bilancio, ai principi di redazione del bilancio⁴⁰ ed alla struttura di Stato Patrimoniale⁴¹ e di Conto Economico⁴², ci concentriamo sulle norme del Codice Civile specificatamente afferenti le immobilizzazioni immateriali.

L'articolo 2424 del Codice Civile individua le immobilizzazioni immateriali nello stato patrimoniale:

“B) Immobilizzazioni, con separata indicazione di quelle concesse in locazione finanziaria:

I - Immobilizzazioni immateriali:

1) costi di impianto e di ampliamento;

³⁹ Attualmente composto da: Claudio SICILIOTTI Presidente, Francesco DISTEFANO Vice Presidente, Giorgio SGANGA Segretario, Giuliano BOND Tesoriere, Giancarlo ATTOLINI, Luciano BERZE', Claudio BODINI, Giosuè BOLDRINI, Andrea BONECHI, Roberto D'IMPERIO, Marcello DANISI, Flavio MEZZANI, Enricomaria GUERRA

Stefano MARCHESE, Massimo MELLACINA, Paolo MORETTI, Giovanni Gerardo PARENTE, Domenico PICCOLO Giulia POSTERLA, Felice RUSCETTA, Emanuele VENEZIANI.

⁴⁰ Crf pagina 9 e seguenti

⁴¹ Crf pagina 20 e seguenti.

⁴² Crf pagina 22 e seguenti.

- 2) *costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità;*
- 3) *diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;*
- 4) *concessioni, licenze, marchi e diritti simili;*
- 5) *avviamento;*
- 6) *immobilizzazioni in corso e acconti;*
- 7) *altre.”*

Nel conto economico, all'articolo 2524 del Codice Civile le voci interessate dalle immobilizzazioni immateriali sono:

“A) Valore della produzione

- 4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni;*
- 5) Altri ricavi e proventi;*

B) Costi della produzione

10) Ammortamenti e svalutazioni:

- a) Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali;*
- c) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni;*

14) Oneri diversi di gestione;

E) Proventi e oneri straordinari:

- 20) Proventi, con separata indicazione delle plusvalenze da alienazioni i cui ricavi non sono iscrivibili al n. 5;*
- 21) Oneri, con separata indicazione delle minusvalenze da alienazioni i cui effetti contabili non sono iscrivibili al n. 14.”*

L'articolo 2426 del Codice Civile si occupa dei criteri di valutazione e in relazione alle immobilizzazioni immateriali afferma che:

“Nelle valutazioni devono essere osservati i seguenti criteri:

- 1) le immobilizzazioni sono iscritte al costo di acquisto o di produzione. Nel costo di acquisto si computano anche i costi accessori. Il costo di produzione comprende tutti i costi direttamente imputabili al prodotto. Può comprendere*

anche altri costi, per la quota ragionevolmente imputabile al prodotto, relativi al periodo di fabbricazione e fino al momento dal quale il bene può essere utilizzato; con gli stessi criteri possono essere aggiunti gli oneri relativi al finanziamento della fabbricazione, interna o presso terzi;

2) il costo delle immobilizzazioni, materiali e immateriali, la cui utilizzazione è limitata nel tempo deve essere sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio in relazione con la loro residua possibilità di utilizzazione. Eventuali modifiche dei criteri di ammortamento e dei coefficienti applicati devono essere motivate nella nota integrativa;

3) l'immobilizzazione che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore a quello determinato secondo i numeri 1) e 2) deve essere iscritta a tale minore valore; questo non può essere mantenuto nei successivi bilanci se sono venuti meno i motivi della rettifica effettuata;

5) i costi di impianto e di ampliamento, i costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità aventi utilità pluriennale possono essere iscritti nell'attivo con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale e devono essere ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni. Fino a che l'ammortamento non è completato possono essere distribuiti dividendi solo se residuano riserve disponibili sufficienti a coprire l'ammontare dei costi non ammortizzati;

6) l'avviamento può essere iscritto nell'attivo con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale, se acquisito a titolo oneroso, nei limiti del costo per esso sostenuto e deve essere ammortizzato entro un periodo di cinque anni;

È tuttavia consentito ammortizzare sistematicamente l'avviamento in un periodo limitato di durata superiore, purché esso non superi la durata per l'utilizzazione di questo attivo e ne sia data adeguata motivazione nella nota integrativa;”

La Relazione Ministeriale in merito agli ammortamenti precisa che l'espressione “residua possibilità di utilizzazione” è idonea a ricomprendere tutte le componenti dell'ammortamento, mentre l'avverbio “sistematicamente”⁴³,

⁴³ A tal proposito la relazione di accompagnamento commenta: "L'avverbio «sistematicamente» mira ad evitare che gli ammortamenti vengano accelerati o rallentati nei vari esercizi a seconda della convenienza, anziché essere effettuati in conformità a piani". Il riferimento del legislatore ai piani di ammortamento,

significa che gli ammortamenti devono essere fatti seguendo un piano predeterminato e non siano accelerati o rallentati nei vari esercizi in ragione di una convenienza economica. Il piano di ammortamento deve quindi essere prestabilito ed impostato a quote costanti. È però possibile modificare il piano di ammortamento a seguito di un mutamento del piano aziendale di utilizzazione del cespite tramite la modificazione dei criteri e dei coefficienti della struttura originaria del piano, dandone idonea informazione e motivazione in nota integrativa.

Infine, l'articolo 2427 del Codice Civile stabilisce che la nota integrativa deve, fra l'altro, indicare:

“1) i criteri applicati nella valutazione delle voci del bilancio, nelle rettifiche di valore e nella conversione dei valori non espressi all'origine in moneta avente corso legale nello Stato;

2) i movimenti delle immobilizzazioni, specificando per ciascuna voce: il costo; le precedenti rivalutazioni, ammortamenti e svalutazioni; le acquisizioni, gli spostamenti da una ad altra voce, le alienazioni avvenuti nell'esercizio; le rivalutazioni, gli ammortamenti e le svalutazioni effettuati nell'esercizio; il totale delle rivalutazioni riguardanti le immobilizzazioni esistenti alla chiusura dell'esercizio;

3) la composizione delle voci: «costi di impianto e di ampliamento» e: «costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità, nonché le ragioni della iscrizione ed i rispettivi criteri di ammortamento;

3-bis) la misura e le motivazioni delle riduzioni di valore applicate alle immobilizzazioni materiali e immateriali, facendo a tal fine esplicito riferimento al loro concorso alla futura produzione di risultati economici, alla loro prevedibile durata utile e, per quanto rilevante, al loro valore di mercato,

alquanto rigidi e preordinati, piuttosto che a valutazioni tecnico-economiche, non è del tutto condivisibile. Caramel afferma: "Quanto sia importante aver espresso tale principio può essere ben compreso se si considera la frequente prassi societaria italiana di utilizzare impropriamente gli ammortamenti, adattandoli all'andamento economico dei singoli esercizi *piuttosto che facendo loro riflettere criteri tecnico-economici*". R. Caramel, "Il bilancio delle imprese", Milano, Il Sole 24 Ore, 1996.

segnalando altresì le differenze rispetto a quelle operate negli esercizi precedenti ed evidenziando la loro influenza sui risultati economici dell'esercizio;

8) l'ammontare degli oneri finanziari imputati nell'esercizio ai valori iscritti nell'attivo dello stato patrimoniale, distintamente per ogni voce;"

Dopo avere esaminato la normativa civilistica in materia di immobilizzazioni immateriali, cerchiamo di analizzare i principi che ci permettono di definire, valutare e rappresentare le immobilizzazioni immateriali.

Definizione

Le immobilizzazioni immateriali⁴⁴ sono costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo amministrativo⁴⁵, ma manifestano benefici economici⁴⁶ lungo un arco temporale di più esercizi. Sono caratterizzate dalla mancanza di tangibilità ed entrano a far parte del patrimonio aziendale o tramite l'acquisizione diretta dall'esterno o mediante la loro produzione interna. Esse comprendono non solo i costi sostenuti per l'acquisizione di beni e diritto, ma anche costi che, pur essendo ad essi scollegati, non esauriscono la propria utilità nell'esercizio in cui sono sostenuti. È quindi possibile individuare quattro tipologie di immobilizzazioni immateriali:

Ø costi pluriennali;

Ø avviamento;

Ø beni immateriali;

⁴⁴ In generale la dottrina economico-aziendale definisce con il termine «immobilizzazioni» " [...] tutti quegli impieghi che forniranno utilità per più esercizi o, più convenzionalmente, che si convertiranno in denaro in un tempo superiore al periodo amministrativo. Le immobilizzazioni, dunque, al di là di quanto potrebbe far supporre il loro nome, «ruotano», «circolano» anch'esse dalla posizione «non numeraria» alla posizione «liquida»: tuttavia tale «conversione» avviene in un arco di tempo medio lungo". F. Poddighe, *"Profili di economia aziendale e di ragioneria"*, Padova, CEDAM, 2003, pagina 19. A tal proposito Caramiello osserva che: "[...] gli impieghi a non breve sono quelli che ritornano in liquido oltre l'anno: sono denominati, in linguaggio corrente, immobilizzazioni". C. Caramiello, *"Indici di bilancio"*, Milano, Giuffrè, 1996, pagina 27.

⁴⁵ Il periodo amministrativo può essere definito come l'arco di tempo, della durata di dodici mesi, utilizzato come riferimento per suddividere in esercizi la gestione dell'impresa.

⁴⁶ Ricordiamo che i benefici economici che possono essere intesi come maggior ricavi o come un risparmio di costi ottenuti dall'impresa o l'utilità derivante dall'utilizzo diretto del bene da parte dell'impresa.

Ø costi interni ed esterni sostenuti per i beni immateriali in corso di produzione o di acquisto ed i relativi acconti.

Caratteristiche

I **beni immateriali** sono generalmente rappresentati da **diritti giuridicamente tutelati**, dotati di una **individualità** e sono idonei a essere **autonomamente valutati**. In virtù di tali diritti il titolare ha il potere di sfruttare in via esclusiva e per un limitato periodo di tempo i benefici futuri attesi. Rientrano in questa categoria:

- i diritti di brevetto industriale e i diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
- le concessioni, le licenze, i marchi e i diritti simili.

I **costi pluriennali**⁴⁷ sono costi che hanno un'**utilità pluriennale** ma che presentano un elevato grado di **indeterminatezza**. Il legislatore, in sede di recepimento della IV Direttiva comunitaria, avrebbe potuto cogliere l'occasione di fornire una definizione univoca e precisa di tali oneri; si è invece limitato a dettare le norme cautelari e restrittive riguardanti la distribuzione dei dividendi e la richiesta del consenso specifico del collegio sindacale, necessari per la loro iscrizione in bilancio.

Fanno parte di questa categoria:

- I costi di impianto e di ampliamento;
- I costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità.

⁴⁷ È bene evidenziare come il legislatore civilistico ha adottato alcune misure prudenziali, in particolare per i costi pluriennali, cercando di rendere estremamente cauta l'iscrizione di poste immateriali, in quanto si tratta di beni che incrementano il valore dell'attivo ma che potrebbero trovare delle difficoltà ad essere liquidate. Ecco che, a tutela dell'integrità del capitale sociale, il disposto normativo prevede alcune misure cautelative.

L'**avviamento**⁴⁸ può essere definito come la capacità di un'azienda di produrre utili in misura superiore a quella ordinaria, in virtù dell'organizzazione efficiente dei beni aziendali. L'avviamento è originariamente costituito da costi che manifestano un'**utilità differita** nel tempo in grado di garantire benefici economici futuri, ha un **valore quantificabile**, incluso nel corrispettivo pagato per l'acquisto dell'azienda o del ramo d'azienda, ma **non è suscettibile di una vita propria, indipendente e separata dal complesso aziendale**.

Rilevazione

Le immobilizzazioni immateriali sono iscritte nell'attivo dello stato patrimoniale solo se presentano le caratteristiche precedentemente indicate, a seconda della categoria a cui appartengono, e se posseggono i seguenti **requisiti oggettivi**:

- si riferiscono a **costi effettivamente sostenuti**: non è infatti consentita la capitalizzazione di beni immateriali acquisiti a titolo gratuito;
- i costi, a cui si riferiscono, devono essere **distintamente identificati** ed **attendibilmente quantificati**;
- i costi devono inoltre presentare un **utilità pluriennale**, che non si esaurisce nell'esercizio in cui sono stati sostenuti, ma che manifestano la capacità di produrre benefici economici futuri.

In merito alla soddisfazione dei requisiti oggettivi, è bene evidenziare che non è consentito capitalizzare dei costi precedentemente spesi a conto economico a seguito del raggiungimento delle condizioni richieste che prima non sussistevano; di conseguenza se un'azienda dovesse continuare a sostenere costi del medesimo tipo e per le stesse ragioni, la capitalizzazione di tali costi potrà essere operata solo dal momento in cui tutte le condizioni richieste sono soddisfatte.

⁴⁸ Caramel afferma che: "[...] per l'avviamento si pone il problema di quale valore debba essere dato all'espressione della legge «può essere iscritto nell'attivo», ossia se ci si trovi in presenza di una facoltà o di un obbligo di iscrizione. Riteniamo che la legge preveda solo una facoltà". R. Caramel - Coopers & Lybrand, *"Il bilancio delle imprese"*, Il Sole 24 Ore Libri, 12/1994, pagina 109.

È bene specificare che un costo è **identificabile** quando l'azienda è in grado di dimostrare la sua diretta inerenza al prodotto o al processo produttivo; quando non è possibile identificare un costo, questo deve essere imputato a conto economico. L'identificabilità si ritiene inequivocabile in presenza del requisito della **separabilità**, che si ha quando un bene sia stato acquistato separatamente rispetto agli altri beni del complesso aziendale, o quando esso sia comunque distinguibile dagli altri beni utilizzati nel processo produttivo. La separabilità non è però necessaria⁴⁹.

Le immobilizzazioni immateriali possono essere ottenute tramite:

- realizzazione interna;
- acquisizione a titolo gratuito da terze economie;
- acquisizione a titolo di proprietà da terze economie.

Vi è poi un **requisito soggettivo** per l'iscrivibilità di un costo pluriennale o di un bene immateriale tra le immobilizzazioni immateriali: il costo relativo alla risorsa intangibile deve avere un'**utilità pluriennale**, che si manifesta oltre l'esercizio in cui il costo è stato sostenuto. È quindi necessario il preliminare accertamento della presenza di **benefici economici futuri** in misura superiore rispetto ai costi di futura manifestazione e relativo ammortamento. Quest'accertamento è affidato agli amministratori e all'organo di controllo dell'azienda⁵⁰, ed è fondamentale soprattutto per i costi d'impianto e di ampliamento, per i costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità, e per l'avviamento, cioè per tutti i costi caratterizzati da un elevato grado di aleatorietà. Come già evidenziato, il legislatore non ha dettato regole precise concernenti la capitalizzazione di tali costi, ma si è limitato a porre dei vincoli: richiesta del consenso del collegio sindacale e divieto di

⁴⁹ In merito non necessarietà della separabilità si può affermare che l'identificazione potrebbe avvenire anche in altri modi. Ad esempio, nel caso in cui il bene immateriale sia acquistato come parte di un gruppo di beni, questo potrebbe ugualmente essere identificabile in virtù del trasferimento di un diritto legalmente riconosciuto che permetta all'impresa di identificare il bene stesso.

⁵⁰ Si ricordi, infatti, che l'articolo 2426 del Codice Civile, rubricato "Criteri di valutazione", al punto 5) richiede che i costi di impianto e di ampliamento, i costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità aventi utilità pluriennale possono essere iscritti nell'attivo previo il consenso, ove esistente, del collegio sindacale.

distribuzione dei dividendi in assenza di riserve disponibili in grado di coprire i costi capitalizzati.

Andiamo a studiare come il requisito soggettivo è soddisfatto dalle tre principali categorie de beni immateriali.

Un **bene immateriale** genera benefici economici futuri sotto forma di:

- ricavi scaturiti dalla vendita dei prodotti o dall'erogazione di servizi;
- risparmi di costo;
- utilizzo diretto del bene da parte dell'impresa.

Perché il bene immateriale sia effettivamente in grado di generare benefici economici futuri è necessario che l'impresa possa predisporre una pianificazione dell'effettivo utilizzo del bene, e che sia certa della disponibilità delle risorse necessarie per lo sfruttamento futuro del bene⁵¹.

Per gli **oneri pluriennali** la valutazione dell'utilità pluriennale è molto più complessa e la sua presenza giustificata da condizioni gestionali, produttive e di mercato che possono solo essere presunte al momento del sostenimento del costo; da qui emerge l'elevato grado di incertezza ed aleatorietà che caratterizza questa categoria di costi.

Per la valutazione dell'utilità pluriennale dell'**avviamento** è necessario andare ad analizzare i fattori in grado di generarlo:

- la presunta durata dell'attività;
- le caratteristiche, presenti e future, del mercato di riferimento;
- l'obsolescenza del prodotto;
- le strategie e le azioni del concorrenti.

⁵¹ In altre parole, affinché un bene immateriale possa generare benefici economici anche nel futuro, sono necessari alcuni presupposti:

- in primo luogo, deve esistere una pianificazione dell'effettivo utilizzo del bene;
- inoltre, l'impresa deve essere certa della futura disponibilità delle risorse necessarie a permettere lo sfruttamento futuro del bene;
- infine è fondamentale analizzare le caratteristiche intrinseche del bene (operazione che spesso risulta difficile a causa dell'oggettiva difficoltà di valutare la capacità del bene stesso di generare ricavi.).

Accertata l'utilità pluriennale si pone il problema di stabilire se per l'iscrizione di tali costi fra le attività di bilancio sussista un **obbligo** o una **facoltà**.

Per i beni immateriali (soggetti a tutela giuridica) e per l'avviamento, l'iscrizione costituisce un **obbligo**, e non si ritiene accettabile l'alternativa iscrizione, in un'unica soluzione, del costo nel conto economico al momento dell'acquisto.

Per i costi pluriennali, dato l'alto grado di aleatorietà e di condizionamento da parte di valutazioni soggettive, il principio di prudenza dovrebbe prevalere, di conseguenza si ritiene che l'iscrizione di tale poste nell'attivo di bilancio costituisca una **facoltà**.

Classificazione

Le immobilizzazioni immateriali nel bilancio d'esercizio sono classificate come dettato dagli articoli 2424 e 2425 del Codice Civile, già analizzati ad inizio capitolo⁵². Va però evidenziato che l'ammontare complessivo degli ammortamenti e delle svalutazioni deve essere direttamente detratto dal valore originario del bene immateriale a cui si riferisce, ed esplicitati nella nota integrativa⁵³. Viceversa, gli utili e le perdite generati dall'alienazione delle immobilizzazioni immateriali devono essere riportati nel conto economico in base a quanto previsto dal principio contabile n. 12 "Composizione e schemi del bilancio di esercizio di imprese mercantili, industriali e di servizi".

Principi generali di valutazione

È bene ricordare che il nostro bilancio d'esercizio si basa sul principio del **costo storico**, strumento di valutazione utilizzato nella misurazione del costo di acquisizione di un'attività, o di sottoscrizione di una passività. Tale costo rappresenta l'entrata monetaria o l'esborso necessari per l'acquisizione o la sottoscrizione. In pratica, il criterio del costo storico impone che si possa iscrivere in bilancio un'attività o una passività all'importo monetario pagato

⁵² Cfr pagina 18 e seguenti.

⁵³ Questo tipo di ammortamento è definito come "ammortamento diretto" e si applica alle immobilizzazioni immateriali. Tale metodo consiste nel portare direttamente in deduzione dal costo storico del bene pluriennale le quote d'ammortamento.

(*Fair Value*) del corrispettivo versato per acquisire l'attività stessa e di iscrivere una passività all'importo del corrispettivo ricevuto in cambio di tale obbligazione. Tuttavia, il metodo del costo storico impone un disinteresse totale verso modificazioni che possono intervenire durante la vita dell'attività o della passività, a meno che non si verifichino delle perdite in valore.

Solo nel caso delle attività immobilizzate, il criterio del costo storico subisce l'ammortamento per far partecipare le attività utilizzate per più periodi amministrativi e si denomina "costo storico ammortizzato". I valori espressi in bilancio in base al metodo del costo storico sono valori molto attendibili e documentabili, ma si tratta di valori "passati", che non tengono conto dei plusvalori che nel tempo hanno maturato nonostante l'utilizzo o l'obsolescenza. Andiamo ora ad analizzare in dettaglio i principi di valutazione delle immobilizzazioni immateriali.

Valore di iscrizione

L'articolo 2426, primo comma al punto 1, prevede che le immobilizzazioni debbano essere iscritte⁵⁴ al costo di acquisto nel caso in cui l'azienda acquisti direttamente il bene o il diritto da terze economie, o al costo di produzione, qualora l'impresa provveda internamente alla produzione del bene o del diritto oggetto di valutazione.

È bene evidenziare che questi due casi non esauriscono le possibili modalità di acquisizione della titolarità o del diritto di godimento delle immobilizzazioni immateriali, che però possono essere ricondotte alla disciplina delle due precedenti, e sono:

- conferimento della proprietà;

⁵⁴ G. Zappa, in tema di iscrivibilità in bilancio delle attività immateriali, afferma che: "Le qualità individuali del soggetto di azienda e dei suoi collaboratori, che applicano il loro lavoro allo svolgimento dell'economia di azienda, sono sempre esclusi dalla diretta costituzione dei patrimoni. La locuzione capitali personali, usata per designare le attitudini, le energie, gli ambiti degli organi dell'amministrazione e le sottili congetture dedicate alla loro determinazione non possono essere accolte in economia aziendale senza una folla di problemi [...]", G. Zappa, *"Le produzioni nell'economia delle imprese"*, tomo I, Milano, Giuffrè, 1957, pagina 113.

- acquisizione a titolo di godimento in ragione di un contratto di licenza (per i brevetti e i marchi), di rappresentazione, di edizione o di esclusione (per i diritti d'autore);
- acquisizione dell'azienda o del ramo d'azienda che incorpora anche i beni immateriali;
- acquisizione di un'azienda tramite l'acquisto o permuta di partecipazioni;
- operazioni straordinarie quali il conferimento d'azienda, la fusione e la scissione.

Come già precisato, il **costo d'acquisto** comprende tutti i costi accessori relativi all'acquisizione del bene e quelli legati alla messa in condizione di utilizzazione. Prendiamo ad esempio l'acquisto di un brevetto: il costo d'acquisto, oltre al costo diretto di acquisto e degli oneri accessori, comprende i costi relativi agli studi di fattibilità per l'adattamento del brevetto e l'effettiva implementazione nel contesto produttivo ed operativo dell'impresa. Nel caso in cui il contratto di acquisto del brevetto preveda il pagamento anche di un corrispettivo annuo, parametrizzato ai volumi delle vendite o della produzione, questo deve essere speso a conto economico, in quanto nel costo dell'immobilizzazione devono essere iscritti solo i corrispettivi pagati inizialmente "una tantum".

Il **costo di produzione**⁵⁵ può comprendere, oltre ai costi direttamente imputabili al prodotto, anche altri costi, per la quota ragionevolmente imputabile al prodotto e relativi al periodo di fabbricazione, fino al momento in cui il bene può essere utilizzato. Ad esempio può essere inclusa nel costo di produzione la quota di:

- salari e stipendi della manodopera indiretta e del personale tecnico di stabilimento;

⁵⁵ Il legislatore fa questa distinzione tra costo di acquisto e costo di produzione (o di fabbricazione) perché è diverso, a seconda delle due ipotesi, il valore che viene iscritto in bilancio. Nel costo di acquisto, infatti, viene ricompreso il costo sostenuto per l'acquisizione del bene più tutti i costi accessori che dovranno essere capitalizzati mediante l'imputazione diretta ad incrementare il valore del beni immateriale a cui si riferiscono. Nel costo di produzione, invece, rientrano tutti gli oneri direttamente imputabili al bene oltre una ragionevole quota degli oneri indiretti e degli interessi passivi.

- ammortamenti dei cespiti destinati alla produzione, ad esclusione di quelli stanziati in bilancio allo scopo di usufruire di un beneficio fiscale altrimenti non ottenibile;
- manutenzioni e riparazioni dei beni destinati alla produzione o comunque relativi alla funzione tecnico-produttiva;
- materiali di consumo destinati alla produzione;
- altre spese effettivamente sostenute per la lavorazione dei prodotti, quali servizi di vigilanza, acqua, manutenzioni esterne, ecc.

Con gli stessi criteri possono essere inclusi nel costo di produzione gli oneri relativi ai finanziamenti correlati alla produzione, sia interna che presso terzi, del bene immateriale.

Nel caso in cui il bene immateriale sia stato acquisito a titolo oneroso mediante l'acquisto dell'azienda o del ramo d'azienda che lo include, esso è valutato al valore normale determinato alla data dell'acquisizione, cioè il valore di mercato (se esistente), o al valore di mercato di beni e servizi simili⁵⁶.

Il valore normale è infatti definito dall'articolo 9 del TUIR quale:

“...il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso.”

⁵⁶ Altrimenti, il principio contabile n. 24 stabilisce che "la valutazione deve essere effettuata tramite una stima del prezzo che l'impresa avrebbe corrisposto al venditore se il bene fosse stato separato dal complesso (ad esempio tramite lo sconto dei flussi di cassa in entrata e in uscita ed esso riconducibili). Nel caso in cui tale stima risultasse difficoltosa, il bene non dovrebbe essere iscritto separatamente a bilancio ed invece considerato parte dell'avviamento".

Se invece il bene immateriale è acquistato a titolo di godimento in virtù di una licenza d'uso tra le immobilizzazioni immateriali è iscrivibile solo il costo pagato inizialmente “una tantum” mentre gli eventuali importi annualmente dovuti devono essere spesi a conto economico, nella voce B) 8) “costi per godimento beni di terzi”.

Infine analizziamo la fattispecie in cui la titolarità o il diritto di godimento vengono acquisiti a seguito di un'operazione di conferimento, in sede di costituzione della società o successivamente; in tal caso il valore da attribuire al bene immateriale è quello determinato dall'esperto, designato dal Tribunale, nella sua relazione, ai sensi dell'articolo 2343 del Codice Civile intitolato “Stima dei conferimenti di beni in natura e di crediti”, che, al comma 1, precisa:

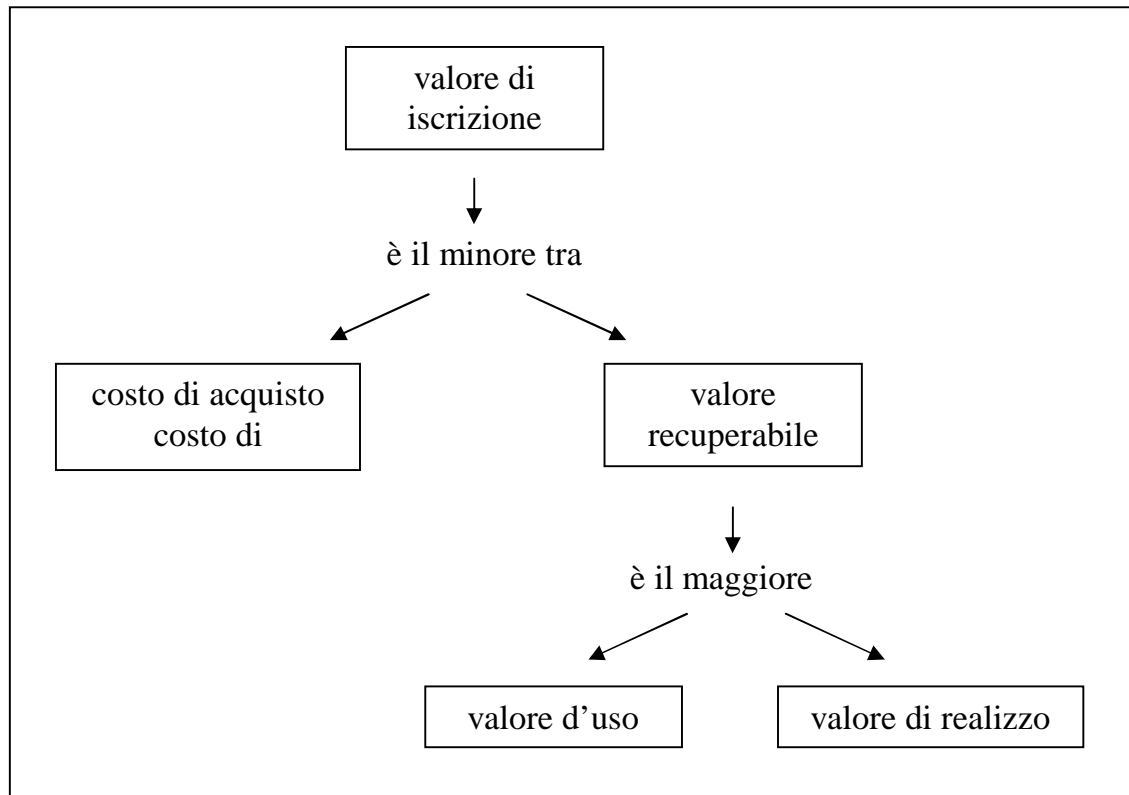
“Chi conferisce beni in natura o crediti deve presentare la relazione giurata di un esperto designato dal tribunale nel cui circondario ha sede la società, contenente la descrizione dei beni o dei crediti conferiti, l'attestazione che il loro valore è almeno pari a quello ad essi attribuito ai fini della determinazione del capitale sociale e dell'eventuale sovrapprezzo e i criteri di valutazione seguiti. La relazione deve essere allegata all'atto costitutivo.”

Nel valutare le immobilizzazioni immateriali è necessario tener presente un'eccezione, infatti i beni immateriali non possono essere iscritti in bilancio al costo, d'acquisto e di produzione, se questo eccede il valore recuperabile del bene. Il valore recuperabile è definito come il minore tra:

- valore realizzabile dall'alienazione, cioè l'ammontare che può essere ricavato dalla cessione dell'immobilizzazione, in una vendita contratta a prezzi normali di mercato e tra parti informate ed interessate, al netto degli oneri diretti da sostenere per la cessione stessa;
- valore d'uso, cioè il valore attuale dei flussi di cassa attesi nel futuro, derivanti o attribuibili alla continuazione dell'utilizzo

dell'immobilizzazione, compresi quelli dello smobilizzo della stessa al termine della sua vita utile.

La determinazione del valore d'iscrizione in bilancio delle immobilizzazioni può essere riassunto nel seguente schema:



Le maggiori difficoltà nella determinazione del valore d'iscrizione delle immobilizzazioni immateriali si incontrano nel definire il valore d'uso, comportando quest'ultimo la necessità di analizzare numerosi fattori, quali:

- la stima dei flussi di cassa positivi e negativi derivanti dall'utilizzo dell'immobilizzazione immateriale, e della sua eventuale cessione;
- l'individuazione e l'applicazione di appropriati tassi di attualizzazione ai flussi di cassa stimati⁵⁷;

⁵⁷ Elementi importanti in questo processo di stima sono il tasso d'interesse per gli investimenti privi di rischio, il premio per il rischio inerente l'attività, ed altro, come il grado di liquidità del mercato di riferimento.

- la vita utile, definita come:

§ il periodo di tempo durante il quale l'impresa prevede di poter utilizzare l'immobilizzazione;

§ la quantità di unità di prodotto che l'impresa si attende di poter ottenere tramite l'uso del bene.

Ammortamento

L'ammortamento⁵⁸ rappresenta il processo mediante il quale il costo delle immobilizzazioni viene ripartito nei vari esercizi in funzione del periodo in cui l'impresa trae beneficio dall'utilizzo dei beni. Il processo di ammortamento si applica alle immobilizzazioni materiali ed alle immobilizzazioni immateriali, con alcune differenze in merito alla loro esposizione in bilancio, infatti:

- per le immobilizzazioni materiali solitamente si applica il “metodo indiretto”, che fa uso del fondo ammortamento;
- per le immobilizzazioni immateriali si adotta il “metodo diretto”, che consiste nel portare direttamente in deduzione dal costo storico del bene pluriennale le quote d'ammortamento.

L'articolo 2426 del Codice Civile, al primo comma numero 2), dispone che il costo di acquisto o di produzione delle immobilizzazioni deve essere **sistematicamente** ammortizzato in ogni esercizio, in funzione della **residua possibilità di utilizzazione**.

L'utilizzo dell'avverbio “sistematicamente” ha la finalità di evitare che il processo di ammortamento possa essere arbitrariamente accelerato o rallentato nei vari esercizi, in base ad una convenienza economica o fiscale; inoltre non implica che tale processo debba avvenire a quote costanti⁵⁹, anche se

⁵⁸ L'ammortamento è un procedimento economico-contabile avente per oggetto i beni a fecondità ripetuta, ossia quei beni strumentali che cedono la loro utilità economica in più esercizi. Attraverso l'ammortamento, quindi, il costo pluriennale di tali beni viene ripartito in più esercizi in funzione della loro durata economica.

⁵⁹ La prassi contabile ha infatti elaborato numerose tecniche di ammortamento, come: Ammortamento a rate posticipate, Ammortamento a rate anticipate, Ammortamento con anticipazione degli interessi, Ammortamento con quote capitali costanti (italiano), Ammortamento con quote capitali costanti

quest'ultimo metodo è quello più frequentemente adottato perché di facile applicazione.

Detto questo, il processo di ammortamento deve quindi essere eseguito in conformità di un piano prestabilito, il quale può essere modificato a seguito di un cambiamento dei piani aziendali in ordine all'utilizzo delle immobilizzazioni, fornendone adeguata motivazione in nota integrativa.

Il **periodo di ammortamento** è definito dalla vita utile del bene, ovvero il periodo di tempo nel quale il bene sarà suscettibile di fornire utilità economica all'azienda. La durata dell'ammortamento è funzione di vari fattori sia fisici, come l'obsolescenza tecnica e le caratteristiche tecniche del bene, sia economici, quali l'obsolescenza economica⁶⁰. In relazione al periodo di ammortamento è bene precisare che oltre al riferimento alla "residua possibilità di utilizzazione", il legislatore ha previsto un limite massimo di cinque anni per i costi pluriennali e l'avviamento, anche se quest'ultimo può essere ammortizzato in un periodo maggiore se in nota integrativa si giustifichi tale maggior periodo, evidenziando gli elementi specifici su cui si basa questa valutazione. Esiste poi un'altra eccezione al limite massimo quinquennale riferita ai beni immateriali il cui periodo d'utilizzo è espressamente previsto dalla legge, ad esempio i brevetti, per i quali è prevista una tutela giuridica di 20 anni, anche se l'utilità del brevetto per l'azienda può cessare prima dello scadere di detto termine.

E' possibile individuare diversi **criteri di ammortamento**:

- a quote costanti: è il metodo più diffuso in quanto di facile applicazione e costituisce una ipotesi semplificatrice, utilizzata perché conforme al criterio fiscale; esso prevede l'imputazione a conto economico di quote di ammortamento d'importo costante, determinate dividendo il valore del cespite per il numero di esercizi nel quale protrae la sua utilità. Questo

(tedesco), Ammortamento a quote costanti (francese), Ammortamento con quote di accumulazione a due tassi (americano) Per un approfondimento sui vari metodi di ammortamento si veda http://it.wikipedia.org/wiki/Ammortamento#Alcuni_tecniche_di_ammortamento.

⁶⁰ L'obsolescenza economica è definita come perdita di valore derivante dal processo tecnologico che fa sì che il cespite non sia più concorrenziale.

metodo è giustificato dall'idea che l'utilità del bene si possa ripartire in eguale misura su ogni anno di vita utile.

- a quote decrescenti: è il metodo più aderente al principio di prudenza, in quanto più verosimile. Tale metodo si basa sull'idea che l'impresa tragga, dalle immobilizzazioni, una maggior utilità nei primi anni della vita utile, in cui è probabile il loro più intenso utilizzo.
- a quote parametrate ad alcune variabili quantitative come i volumi di produzione; tale metodo porta a conclusioni analoghe a quelle del precedente metodo, riuscendo a correlare una maggiore o minore imputazione ad un maggiore o minore utilizzo del cespite.

È importante precisare che il processo di ammortamento ha inizio dal momento in cui l'immobilizzazione è disponibile per l'utilizzo, o comunque da quando inizia a produrre benefici economici a favore dell'impresa.

Perdite durevoli di valore

Nel corso del periodo in cui l'impresa trae beneficio dall'utilizzo dell'immobilizzazione immateriale, si possono verificare dei cambiamenti in merito alle condizioni di utilizzo dell'immobilizzazione stessa, che possono addirittura influenzare la sua residua possibilità di utilizzazione. Qualora si riscontri una durevole riduzione dell'utilità futura dell'immobilizzazione⁶¹, questa deve essere espressa nel bilancio d'esercizio attraverso una svalutazione⁶².

L'esigenza di operare una svalutazione nasce da due condizioni:

- in bilancio il valore di un'immobilizzazione non deve essere superiore al valore recuperabile, il quale è rappresentato dal maggiore tra il valore realizzabile dall'alienazione ed il valore d'uso;

⁶¹ In generale, un'attività subisce una riduzione durevole di valore quando il valore contabile dell'attività supera il suo valore recuperabile.

⁶² Riguardo al trattamento contabile della perdita durevole di valore si ricordi che esse deve essere rilevata nel conto economico se si riferisce ad un'attività iscritta nell'attivo patrimoniale al costo, mentre deve essere trattata una come diminuzione della riserva di rivalutazione se si riferisce ad attività iscritte al valore rivalutato.

- l'ammortamento ha la finalità di ripartire il costo di un'immobilizzazione nei vari esercizi in cui essa protrae la sua utilità.

Il valore recuperabile è quindi un parametro da tenere in considerazione fin dal momento della rilevazione dei costi da capitalizzare; occorre prestare particolare attenzione ai casi in cui un'impresa che versa in situazione di perdita intenda capitalizzare dei costi pluriennali: in tali circostanze si renderà necessario dimostrare la recuperabilità di tali costi mediante il processo di ammortamento.

La perdita durevole di valore può manifestarsi anche successivamente alla prima iscrizione ed in tale caso il valore dell'immobilizzazione deve essere rettificato ricorrendo alle svalutazioni.

È bene fare due precisazioni:

- quando si parla di valore recuperabile non si fa riferimento solo al valore di mercato come invece avviene, ad esempio, per le attività circolanti, ma anche, e soprattutto, al valore funzionale (quindi recuperabile tramite l'uso) che l'immobilizzazione ha nell'economia dell'azienda e nella prospettiva della continuazione dell'attività⁶³. Dato che il recupero si realizza per mezzo degli ammortamenti, è il valore d'uso che troverà adeguata copertura, tramite il processo di ammortamento e secondo ragionevole aspettativa, in funzione dei ricavi correlati all'utilità dei costi. Quando viene meno questa capacità d'ammortamento, gli amministratori devono iscrivere tra le immobilizzazioni immateriali solo la quota di costo sospeso che presenterà un'utilità futura, ed in coerenza con il principio di prudenza dovrà imputare a conto economico la "perdita" già manifestata.
- affinché una perdita di valore comporti una svalutazione di un'immobilizzazione immateriale deve essere durevole e tale durevolezza dovrà essere dimostrata da una ragionevole valutazione delle cause. Le cause della svalutazione sono le stesse di quelle alla base del processo di ammortamento e comportano la svalutazione qualora compromettano la

⁶³ Tale conclusione è generalmente corretta, a meno che l'immobilizzazione oggetto di rivalutazione sia destinata ad essere alienata, nel qual caso non si farà riferimento al valore d'uso del bene oggetto di rivalutazione, ma si dovrà far riferimento al suo valore realizzabile.

capacità di ammortamento; per questo le cause di svalutazione sono caratterizzate da **straordinarietà** e **gravità**, così da poterle distinguere dalla cause di ammortamento.

Ripristino di valore

La legge prevede che qualora vengano meno, in tutto o in parte, le cause che hanno determinato una svalutazione, questa non può essere mantenuta, per cui il valore originario deve essere ripristinato⁶⁴ al netto degli ulteriori ammortamenti non calcolati a causa della svalutazione precedentemente operata.

È facilmente intuibile che tale situazione si realizzerà molto raramente, in quanto la perdita di valore che determina la svalutazione deve derivare da fatti straordinari e gravi, valutati con estrema attenzione⁶⁵.

Il ripristino di valore non può però trovare applicazione per alcune tipologie di immobilizzazioni immateriali, quali l'avviamento ed i costi pluriennali, per i quali non può essere accertata la valutazione degli elementi che ne avevano determinato la svalutazione.

Rivalutazione

Il valore di beni immateriali, come marchi e brevetti, può comprendere anche delle rivalutazioni del costo, quando queste sono eseguite in applicazione di una legge speciale che determina anche i criteri di rivalutazione, le metodologie di applicazione ed i limiti di rivalutazione. La rivalutazione ha poi un limite generale, rappresentato dal valore recuperabile, definito come il maggiore tra il presumibile prezzo netto di vendita dell'immobilizzazione ed il suo valore d'uso. La rivalutazione delle immobilizzazioni immateriali non costituisce un componente del conto economico, ma deve essere imputata ad una riserva di patrimonio netto.

⁶⁴ Per quanto concerne il ripristino di valore, il legislatore, sempre nell'articolo 2426, comma 3, del Codice Civile, dispone che, nel caso in cui vengano meno in tutto o in parte le cause che hanno generato la svalutazione di un' immobilizzazione, il valore originario di questa debba essere ripristinato al netto degli ulteriori ammortamenti non calcolati a causa della precedente svalutazione.

⁶⁵ Se così non fosse la disposizione sulle svalutazioni si trasformerebbe in un comodo strumento per porre in essere politiche di bilancio.

1.2.3 Oneri pluriennali

Costi di impianto e di ampliamento

Definizione

Definire i costi di impianto e di ampliamento non è compito facile, in quanto né la legge né la relazione ministeriale di accompagnamento al D. Lgs. 127/91 (che si occupa del recepimento della VII Direttiva Comunitaria e del Bilancio Consolidato) ne forniscono una definizione.

Data l'incertezza nella misurazione dell'utilità pluriennale che caratterizza tale voce, si ritiene più appropriata una definizione restrittiva, così da non indurre il redattore del bilancio a ricomprendere in tale voce degli elementi che costituirebbero un semplice differimento di costi e di perdite. La prassi contabile definisce tali costi come un investimento in fattori produttivi pluriennali, necessari per rendere operativa l'impresa in termini di assetto organizzativo.

In tale voce devono essere imputati gli oneri sostenuti in precisi e caratteristici momenti della vita dell'impresa, quali la fase preoperativa o la fase di accrescimento qualitativo e quantitativo, che si presentano con cadenza non ricorrente, ma straordinaria. In particolare, è possibile individuare due tipologie di costi:

- **costi di impianto**, ovvero i costi sostenuti dall'azienda nella fase di costituzione della società⁶⁶ e dell'azienda⁶⁷, intesa come insieme di beni, strumenti e persone organizzati;
- **costi di ampliamento**: sono rappresentati da tutti i costi sostenuti in un momento successivo alla costituzione dell'azienda e indispensabili per il potenziamento dell'attività o finalizzati all'incremento delle capacità

⁶⁶ Sono esempi di costi di ampliamento i costi sostenuti per la costituzione della società (costi inerenti all'atto costitutivo, le relative tasse, le eventuali consulenze a cui si è fatto ricorso oltre a quelli sostenuti per l'ottenimento di licenze, permessi ed autorizzazioni).

⁶⁷ Sono esempi di costi di ampliamento anche i costi sostenuti per la costituzione e l'avvio dell'azienda (costi sostenuti per disegnare e rendere operativa la struttura iniziale, per studi preparatori, per ricerche di mercato e per l'addestramento iniziale del personale).

operative dell'impresa, sia in senso qualitativo che quantitativo⁶⁸. Il potenziamento è inteso come una vera e propria espansione delle attività precedentemente svolte, in misura tale da assumere natura straordinaria, e non il naturale accrescimento qualitativo e quantitativo dell'impresa. Si tratta quindi di costi non ricorrenti che specificatamente attengono ad un ampliamento dell'attività. Alcuni esempi di tali costi sono: le spese per l'aumento di capitale sociale, le spese per le operazioni straordinarie (trasformazione, fusione e scissione), i costi necessari all'implementazione di una nuova rete commerciale, quelli sostenuti per l'avviamento di un nuovo impianto o di un nuovo reparto produttivo (costi per la manodopera aggiuntiva, per l'approvvigionamento della materie prime e per i semilavorati impiegati nei nuovi impianti, ecc.).

Rilevazione

Ricordiamo che per i costi d'impianto e di ampliamento, come tutti gli oneri pluriennali, sussiste la **facoltà** di capitalizzare (patrimonializzare) tali costi, non imputandoli a conto economico ma iscrivendoli nell'attivo patrimoniale tra le immobilizzazioni immateriali. In ogni caso, tale facoltà non deve essere intesa come uno strumento utilizzato per attuare delle politiche di bilancio volte ad alleggerire il conto economico dell'impresa andando a modificare significativamente i risultati economici. Per evitare questo uso improprio della suddetta facoltà è necessario tenere a mente che il presupposto fondamentale per l'iscrizione degli oneri pluriennali nell'attivo patrimoniale riguarda la possibilità di dimostrare la congruenza del rapporto di causa-effetto tra i costi da sospendere ed i benefici economici futuri che l'impresa si attende di ottenere da tali costi⁶⁹. Detto questo, l'iscrivibilità nell'attivo patrimoniale dei costi d'impianto e di ampliamento deve essere verificata individualmente e responsabilmente, con riferimento ad ogni componente di costo, così da poter esporre i diversi criteri

⁶⁸ Sono esempi di costi di ampliamenti, della società e dell'azienda, tutti i costi sostenuti, non per il naturale processo di accrescimento quantitativo e qualitativo, ma per una vera e propria espansione in direzioni e in attività precedentemente non perseguite o di tipo straordinario.

⁶⁹ Come vedremo in seguito, il permanere dell'utilità futura deve essere periodicamente accertato per consentirne il mantenimento dell'iscrizione nell'attivo circolante.

che dimostrano il rapporto di causa-effetto che deve sussistere tra i costi ed i benefici economici futuri.

I costi sostenuti per la costituzione di una nuova rete commerciale, ad esempio, dovranno trovare correlazione logica nelle aspettative di vendita dei prodotti affidate a tale rete: la capitalizzazione dei costi inerenti ad un aumento di capitale sociale dovrà essere giustificata dall'atteso miglioramento della situazione finanziaria dell'azienda; diversamente, i costi relativi alla costituzione della società dovranno essere capitalizzati nella misura in cui le aspettative reddituali di tale nuova società siano positiva.

Per poter continuare ad esporre tra le immobilizzazioni immateriali i costi di impianto e di ampliamento, così come tutti i beni immateriali, devono essere soddisfatte due condizioni:

- il permanere dell'utilità futura (requisito che ha permesso la capitalizzazione di tali costi) come condizione che deve essere periodicamente verificata per accertare l'effettiva realizzabilità delle poste attive;
- il valore capitalizzato non deve eccedere il valore stimato dell'utilità futura attesa.

Ne consegue che qualora venga meno (o si prevede possa venir meno) l'utilità futura del costo capitalizzato il relativo valore dovrà essere immediatamente svalutato, in proporzione della riduzione dell'utilità attesa⁷⁰.

È bene soffermarsi sul caso in cui i costi di impianto e di ampliamento non si riferiscono a progetti specificamente identificabili la cui utilità futura (non facilmente misurabile) è rappresentata dalla redditività dell'impresa nel suo insieme. In tal caso è necessario fare molta attenzione qualora i risultati economici degli esercizi futuri (al lordo dell'ammortamento e della spese di impianto e di ampliamento) consistano in una riduzione degli utili, in una perdita

⁷⁰ La parte di costo svalutata, a seguito della riduzione dell'utilità futura, dovrà essere imputata a conto economico, in ossequio al principio di prudenza (Cfr pagina 10).

non permanente oppure in una perdita significativa (il cui recupero per mezzo degli utili non sia previsto nel periodo di ammortamento di tali costi pluriennali). In caso di riduzione degli utili e di perdita non permanente occorre, inoltre, verificare se durante il periodo di ammortamento dei costi d'impianto e di ampliamento l'azienda prevede di generare utili in misura sufficiente a coprire almeno la quota annuale dell'ammortamento; nella misura in cui non riesce a coprire questo costo è necessario procedere alla svalutazione dei costi capitalizzati, in modo da raggiungere nuovamente l'equilibrio. Nel caso di perdita significativa viene meno la ragione che aveva consentito l'iscrizione di tali costi tra le immobilizzazioni immateriali e la voce costi d'impianto e di ampliamento dovrà essere completamente svalutata.

Ammortamento

I costi di impianto e di ampliamento sono generalmente ammortizzati in quote costanti, sulla base di un piano di ammortamento predeterminato e sistematico, annualmente riesaminato al fine di verificarne la congruità alle prospettive aziendali. Il metodo a quote costanti non è l'unico: esistono altri metodi che consentono una maggiore prudenza e una maggiore correlazione tra il costo e i benefici economici futuri, come, ad esempio, il metodo a quote decrescenti e quello a quote parametrate.

L'ammortamento dei costi di impianto e di ampliamento deve però sottostare ad un limite temporale, tale processo, infatti, deve esaurirsi in un periodo non superiore a cinque anni. Questo limite, puramente convenzionale, è giustificato dalla necessità di rispettare il generale principio di prudenza, considerata l'elevata incertezza che caratterizza tali costi.

Alcune tipologie di costi

Data l'elevata varietà di tipologie di costi pluriennali che appartengono a questa voce non è possibile effettuare un'analisi completa dei vari componenti. Per questo motivo ci soffermeremo soltanto sui costi considerati tra i più rilevanti in ragione della frequenza e della rilevanza con cui si presentano.

Costi di avviamento di una nuova impresa o di una nuova attività (costi di *Start-up*)

Si tratta dei costi sostenuti per l'avviamento di un'impresa di nuova costituzione o l'avviamento di una nuova attività per un'impresa già esistente, sinteticamente definiti come costi di *Start-up*⁷¹. Rientrano in questa voce:

- i costi del personale operativo che avvia la nuova attività;
- i costi di assunzione e di addestramento del nuovo personale;
- i costi per l'allacciamento ai servizi generali;
- i costi di riadattamento di uno stabilimento già presente nel complesso aziendale;
- i costi di pubblicità per la pre-apertura di un nuovo centro commerciale.

Per poter capitalizzare i costi di *Start-up* è necessario tener conto di alcuni requisiti:

- i costi devono essere sostenuti antecedentemente al momento in cui è possibile avviare la nuova attività e devono essere ad essa direttamente imputabili, in modo da escludere i costi derivanti da inefficienze e quelli generali ed amministrativi;
- il loro differimento è considerato come una prassi del settore aziendale in cui si sta avviando la nuova attività;
- è rispettato il principio della recuperabilità dei costi tramite benefici economici futuri.

Se queste condizioni non sono rispettate i costi di *Start-up* devono essere spesi a conto economico nell'esercizio in cui sono stati sostenuti.

⁷¹ I costi di *Start-up* sono rappresentati dai costi di avvio, di preapertura e quelli preoperativi sostenuti da un'impresa di nuova costituzione o da un'impresa già esistente, prima dell'avvio di una nuova attività, di un nuovo centro commerciale, un nuovo ramo d'azienda, un nuovo processo produttivo o una nuova filiale.

Quando i costi di *Start-up* sono capitalizzati sono soggetti al processo di ammortamento, che si esaurisce in un periodo ragionevolmente breve che ha inizio dalla data in cui la nuova azienda o la nuova attività sono utilizzabili. Se durante il periodo di ammortamento i costi differiti non potranno essere recuperati si dovrà operare una svalutazione dei costi pluriennali e la quota che si prevede di non recuperare dovrà essere imputata a conto economico.

Costi di addestramento e qualificazione del personale e degli agenti

Si tratta di tutti quei costi che l'azienda sostiene per fornire al personale e agli agenti un adeguato grado di professionalità. Questa voce si compone principalmente dei costi:

- del personale addetto alla docenza;
- dei materiali impiegati per la qualificazione;
- di addestramento⁷².

In generale i costi di addestramento e di qualificazione sono imputati a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti, ma possono essere capitalizzati qualora lo siano in relazione all'avviamento di una nuova impresa e di una nuova attività oppure al processo di riconversione e ristrutturazione industriale quando questo comporti un profondo cambiamento nella struttura produttiva, commerciale ed amministrativa⁷³.

Costi straordinari di riduzione del personale

Sono i costi sostenuti dall'impresa per favorire l'esodo o la messa in mobilità del personale, così da eliminare eventuali inefficienze produttive, commerciali ed amministrative. Si tratta di un caso esclusivamente teorico: per questi costi, infatti, è spesso difficile (se non impossibile) misurare la futura capacità di

⁷² Ad esempio costi sostenuti per l'acquisto di materiale didattico o docenze acquisite esternamente.

⁷³ Tale ristrutturazione e riconversione industriale e/o commerciale deve risultare da un piano approvato dagli amministratori che dimostri la capacità prospettica dell'azienda di generare flussi di reddito futuri sufficienti a coprire tutti i costi e tutte le spese, compresi gli ammortamenti.

produrre maggiori ricavi. Per questo motivo i costi straordinari di riduzione del personale sono quasi sempre spesi a conto economico dell'esercizio in cui l'impresa li ha sostenuti oppure nell'esercizio nel quale si è formalmente deciso di attuare tale riduzione del personale.

Costi di avviamento di impianti di produzione

Sono rappresentati dalla differenza tra i costi di produzione dei beni generati da impianto a regime (oggetto di scambio per l'impresa) e quelli effettivamente rilevati durante la fase di avviamento dello stesso. Tali costi, se sono rilevati mediante un idoneo sistema di contabilità industriale e se sussistono fondate aspettative che siano recuperabili mediante i flussi di ricavi futuri sufficienti a coprire tutti i costi (compreso l'ammortamento), possono essere capitalizzati tra i costi di impianto e di ampliamento. La capitalizzazione di questi costi è consentita fino alla "messa a regime" dell'impianto in questione e non oltre il normale periodo di avviamento dello stesso definito dal costruttore. Il processo di ammortamento di tali costi è effettuato a quote costanti in un periodo di tempo ragionevolmente breve (dai tre ai cinque anni), ed ha inizio a partire dall'esercizio in cui l'impianto è messo a regime ⁷⁴.

⁷⁴ Se i beni prodotti dall'impianto in fase di avviamento sono commercializzati ad un prezzo superiore al costo di produzione a regime ma inferiore a quello di produzione con impianto in fase di avviamento, i costi di avviamento dell'impianto capitalizzati sono rappresentati dalla differenza tra il prezzo di vendita dei beni ed il costo di produzione ottenuto con l'impianto in avviamento.

Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità

Lo schema di stato patrimoniale raggruppa in un'unica voce queste tre tipologie di costi; sebbene i costi di ricerca e sviluppo, in quanto analoghi, possano essere trattati congiuntamente, i costi di pubblicità necessitano di un'analisi separata.

Costi di ricerca e sviluppo

Definizione

Anche per questa classe di costi si rileva la mancanza di una definizione da parte del legislatore italiano. La prassi contabile ha quindi cercato di individuare le principali caratteristiche che possono aiutare il redattore del bilancio a comprendere il contenuto di tale voce. Una prima distinzione⁷⁵ può essere fatta tra i così per:

- la ricerca, che a sua volta si divide in:
 - ricerca di base
 - ricerca applicata
- lo sviluppo.

La *ricerca di base* può essere definita come l'insieme di studi, esperimenti, indagini e ricerche che non hanno una finalità ben definita, ma che sono eseguiti allo scopo di sviluppare delle conoscenze scientifiche di utilità generale per l'impresa. Si pensi ad una società che opera nel settore della tecnologia avanzata, la quale non può non tenersi aggiornata sulle innovazioni realizzate; o una società che opera nel settore della grande distribuzione che è costretta a eseguire continue indagini di mercato incentrate sulla commercializzazione dei propri prodotti.

La *ricerca applicata o finalizzata ad uno specifico prodotto o processo produttivo* è costituita dall'insieme degli studi, esperimenti, indagini e ricerche

⁷⁵ È necessario distinguere i costi della ricerca di base dai costi della ricerca applicata e dello sviluppo, in quanto solo questi ultimi possono essere patrimonializzati, ed iscritti tra le immobilizzazioni immateriali, mentre i costi della ricerca di base (come vedremo meglio in seguito) saranno considerati costi di periodo e, quindi, imputati a conto economico nell'esercizio in cui sono stati sostenuti.

che si riferiscono specificatamente alla possibilità e utilità di realizzare un determinato prodotto. In una società che opera nel campo dell'abbigliamento, ad esempio, tali costi sono rappresentati dal costo per il personale impiegato nell'attività di progettazione del campione, dalle quote di ammortamento degli impianti utilizzati in questa fase di ricerca, e tutti gli altri costi indiretti di pertinenza.

Lo *sviluppo* consiste nell'applicazione dei risultati ottenuti dalla ricerca, sia di base che applicata, nonché di altre conoscenze possedute o acquisite al fine di introdurre un programma o un progetto per la realizzazione di materiali, strumenti, prodotti, processi, sistemi e servizi nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell'inizio della produzione commerciale o dell'effettiva utilizzazione⁷⁶.

Rilevazione

I costi relativi alla ricerca di base, rientrando nella ordinaria attività dell'impresa e presentandosi in modo ricorrente, sono imputati al conto economico nell'esercizio in cui sono stati sostenuti. Non rientrano quindi tra le immobilizzazioni immateriali ma appartengono ai costi d'esercizio.

I costi sostenuti per la ricerca applicata e per lo sviluppo di specifici prodotti possono essere capitalizzati ed iscritti nell'attivo patrimoniale tra le immobilizzazioni immateriali. Come già evidenziato, la loro capitalizzazione è una "facoltà" lasciata alla discrezione del redattore del bilancio⁷⁷. In tale caso sono capitalizzabili tutti i costi direttamente sostenuti per tali attività, nonché i costi relativi all'utilizzo delle risorse interne all'azienda e gli oneri accessori. Ad esempio i costi di ricerca e sviluppo includono:

- gli stipendi, i salari e gli altri costi relativi al personale impiegato nelle attività di ricerca e sviluppo;

⁷⁶ Così come definiti dall'OIC n. 24.

⁷⁷ In merito alla capitalizzazione dei costi di ricerca e di sviluppo esistono in dottrina due diversi orientamenti: il primo sostiene che tale iscrizione sia una facoltà, evidenziando l'importanza del principio di prudenza; il secondo vede nell'iscrizione un obbligo, invocando il principio della rappresentazione veritiera e corretta associato alla finalità del bilancio di fornire al lettore un'adeguata informazione sugli andamenti economico-finanziari. Data l'aleatorietà e l'incertezza che caratterizzano la capitalizzazione di questi costi si ritiene che debba prevalere il principio di prudenza, di conseguenza e più corretta la prima interpretazione

- i costi dei materiali e dei servizi impiegati nell'attività di ricerca e sviluppo;
- l'ammortamento di immobili, impianti e macchinari, nella misura in cui tali beni sono impiegati nell'attività di ricerca e sviluppo;
- i costi indiretti (diversi dalle spese generali ed amministrative) relativi all'attività di ricerca e sviluppo;
- gli interessi passivi, sostenuti a fronte di finanziamenti specifici ottenuti ed utilizzati per lo svolgimento dell'attività di ricerca e sviluppo⁷⁸;
- gli altri costi, come l'ammortamento di brevetti e licenze, nella misura in cui sono impiegati nell'attività di ricerca e sviluppo.

Affinché i costi siano capitalizzabili, oltre all'attinenza a specifici prodotti, dovranno soddisfare i requisiti generali necessari per l'iscrizione di ogni posta nell'attivo patrimoniale, e dovranno perciò essere:

- relativi ad un prodotto o processo chiaramente definito, identificabile e misurabile;
- riferiti ad un oggetto realizzabile, tecnicamente fattibile e per il quale l'impresa possiede, o può comunque disporre, delle necessarie risorse;
- recuperabili tramite i ricavi che nel futuro si prevede di realizzare grazie allo sviluppo e l'applicazione del progetto stesso.

Andiamo ad esaminare più in dettaglio queste tre condizioni generali per l'iscrivibilità delle poste nell'attivo patrimoniale⁷⁹:

1. *chiara definizione del progetto, identificabilità e misurabilità dei costi*: i costi di ricerca e di sviluppo capitalizzabili devono essere riferiti ad un progetto finalizzato alla realizzazione di uno specifico prodotto o processo

⁷⁸ In ossequio ai limiti e alle condizioni indicate dal principio contabile n. 16 al paragrafo D. V relativamente alle immobilizzazioni materiali.

⁷⁹ Sull'argomento si veda per tutti S. Andolina - R. Silva, *"I nuovi principi contabili internazionali"*, Napoli, Esselibri, 2004, pagina 155 e seguenti.

chiaramente definito; inoltre l'azienda deve essere in grado di dimostrare la diretta inerenza dei costi di ricerca e sviluppo sostenuti al prodotto o processo precedentemente definito. In caso di incertezza sull'attribuzione di un costo al progetto specifico o alla gestione ordinaria, il costo non dovrà essere capitalizzato, ma speso a conto economico.

2. *realizzabilità del progetto e possesso di risorse adeguate*: verificare la realizzabilità di un progetto è un'operazione molto difficile soprattutto nella fase iniziale del lancio del progetto stesso in quanto è necessario analizzare, oltre ai numerosi fattori endogeni che ne condizionano il successo, tutta una serie di fattori esogeni che sfuggono al controllo dell'azienda (ad esempio: le attività svolte dalla concorrenza, lo sviluppo sul mercato di nuove tecnologie, le tendenze del mercato di privilegiare alcuni prodotti a discapito di altri, le decisioni di carattere politico, ecc.). Il principio di prudenza impone che i costi di ricerca e sviluppo siano capitalizzati solo dal momento in cui è possibile dimostrare che il progetto è effettivamente realizzabile. Sino a quel momento i costi di ricerca e sviluppo dovranno essere imputati a conto economico nell'esercizio in cui sono stati sostenuti. Inoltre l'impresa deve dimostrare di possedere o di essere comunque in grado di procurarsi le risorse finanziarie, tecnologiche e umane necessarie alla realizzazione del progetto. Ricordiamo che non è consentito recuperare costi precedentemente spesi a conto economico e capitalizzarli a seguito del successivo conseguimento della certezza circa la realizzabilità del progetto: la capitalizzazione è consentita solo per i costi sostenuti successivamente al soddisfacimento delle condizioni richieste.

3. *recuperabilità dei costi tramite i ricavi che nel futuro si svilupperanno dall'applicazione del progetto stesso*: per la capitalizzazione dei costi di ricerca e sviluppo non è sufficiente dimostrare che il progetto sia realizzabile, ma occorre che i ricavi che l'azienda prevede di realizzare siano almeno sufficienti a coprire i suddetti costi, dopo aver dedotto gli ulteriori costi di sviluppo, di produzione e di vendita sostenuti per la

commercializzazione del prodotto. Il principio di prudenza impone che, qualora sussistano dubbi o incertezze circa la recuperabilità dei costi sostenuti e da sostenere per la realizzazione del progetto, siano capitalizzati solo i costi di ricerca e sviluppo recuperabili.

Ammortamento

In genere i costi di ricerca e sviluppo capitalizzati sono sistematicamente ammortizzati in quote costanti, in base ad un piano di ammortamento predeterminato ed annualmente riesaminato⁸⁰, che ha inizio dal momento in cui il bene, o il processo, risultano utilizzabili⁸¹.

Per l'ammortamento di questi costi il legislatore ha previsto un limite temporale di cinque anni nel quale il processo di ammortamento deve necessariamente esaurirsi. Tale limite, puramente convenzionale, risponde all'esigenza di rispettare il generale principio di prudenza, considerato l'elevato grado di aleatorietà ed incertezza che contraddistingue i costi di ricerca e di sviluppo.

L'ammortamento a quote costanti, sebbene sia il più diffuso, non è l'unico metodo applicabile. È infatti possibile adottare altri metodi, purché essi rispondano al requisito della sistematicità e rispettino il limite quinquennale.

Costi di pubblicità

La capitalizzazione dei costi di pubblicità⁸² è una peculiarità del nostro ordinamento giuridico: né le norme comunitarie, né le principali prassi contabili

⁸⁰ Ricordiamo, infatti, che il piano di ammortamento deve essere periodicamente riesaminato al fine di accertare che non si siano verificati cambiamenti rilevanti rispetto alle condizioni originarie della sua redazione.

⁸¹ Il processo di ammortamento ha, infatti, inizio solo dal momento in cui il bene è disponibile e pronto per essere usato.

⁸² P. Montinari, *"Contabilità e bilancio"*, Milano, Edizioni FAG, 2006, pagina 182, afferma che : "Le spese pubblicitarie sono quelle che l'impresa sostiene con l'obiettivo di portare a conoscenza dei consumatori la sua attività ed i suoi prodotti. Tali spese possono essere suddivise in promozionali, di pubblicità, di propaganda, di sponsorizzazione. Le spese promozionali traducono l'idea di «Spingere un prodotto» anche in riferimento all'immagine dell'azienda, e , per questo rappresentano oneri che le imprese sostengono a supporto della loro attività commerciale; le spese di pubblicità si riferiscono a tutte quelle operazioni di marketing attraverso cui si predispongono i mezzi (cartelli, manifesti, spot pubblicitari etc.) per far conoscere al pubblico il prodotto; le spese di propaganda tendono a far conoscere il prodotto cercando un rapporto più attivo e personale con il pubblico (attraverso conferenze, dibattiti, pubblicazioni etc.); le spese di sponsorizzazione sono connesse ad un contratto caratterizzato da un rapporto sinallagmatico tra lo sponsor e il soggetto sponsorizzato con il quale una parte (lo sponsorizzato)

internazionali prevedono la possibilità di capitalizzare tali costi data la loro ricorrenza e natura operativa.

Si ravvisa che il legislatore italiano abbia voluto far rientrare tra i costi pluriennali anche i costi di pubblicità, nella misura in cui si presentano quali costi sostenuti in correlazione ad altri oneri pluriennali propriamente detti, quali i costi di impianto e di ampliamento.

Naturalmente tali costi di pubblicità devono essere sostenuti in particolari momenti della vita aziendale, come l'avvio di una nuova attività o di una nuova rete di commercializzazione o il lancio di un nuovo prodotto (ma non i costi di sostegno della rete commerciale di un prodotto già esistente). Tale situazione si riscontra ogni qualvolta i costi di pubblicità siano funzionali o addirittura essenziali per la realizzazione di un progetto per il quale sono stati sostenuti anche costi di impianto ed ampliamento (i soli costi di pubblicità che possono essere capitalizzati sono quelli correlati ed assimilati ai costi di impianto e di ampliamento e non i costi di ricerca e sviluppo, nonostante il legislatore abbia inserito anche questi ultimi nell'attivo dello stato patrimoniale.)

Si tratta quindi di costi di pubblicità:

- caratterizzati dall'eccezionalità con cui si manifestano;
- correlati a costi di impianto e di ampliamento;
- relativi ad operazioni dalle quali l'impresa ha ragionevole aspettative di importanti e durevoli ritorni economici.

Il legislatore, in ragione della forte correlazione che deve sussistere tra i costi di pubblicità capitalizzabili e i costi di impianto e di ampliamento, ha previsto che per la capitalizzazione e l'ammortamento dei costi di pubblicità valgono le medesime regole dettate per i costi di impianto e di ampliamento, a cui si rinvia. In relazione ai costi di pubblicità è interessante fare due precisazioni, in merito a:

si impegna, dietro il pagamento di un corrispettivo, ad associare, nel corso di manifestazioni sportive, artistiche, culturali o scientifiche, il proprio nome con quello dello sponsor, rendendo esplicito che la manifestazione o la partecipazione dello sponsorizzato alla manifestazione è conseguente all'onere sostenuto dallo sponsor.[...]"

1) *costi sostenuti per la progettazione, la produzione e la distribuzione di cataloghi, espositori ed altri materiali e strumenti finalizzati alla promozione dei prodotti*⁸³: questi costi possono essere:

- differiti e imputati a conto economico nel periodo durante il quale i materiali sono distribuiti, utilizzato quando il materiale promozionale ha vita utile relativamente breve (ad esempio un depliant che pubblicizzi una vendita speciale);
- differiti ed imputati a conto economico del periodo i cui si attendono i benefici economici futuri derivanti dalla distribuzione, più adatto quando il materiale promozionale ha vita utile relativamente più lunga (ad esempio il catalogo dei prodotti commercializzati dall'azienda).

2) *costi di campioni, materiali oggetto di operazioni a premio e articoli promozionali simili* i quali devono essere spesi a conto economico nell'esercizio in cui sono distribuiti.

⁸³ Se si sceglie di ammortizzare i suddetti costi, è necessario utilizzare un metodo a quote costanti, a meno che non si ravvisi un elevato e pronunciato effetto dei costi sulle vendite nei periodi immediatamente successivi, caso in cui è preferibile utilizzarne uno a quote decrescenti.

1.2.4 Beni immateriali

Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno

Lo stato patrimoniale raggruppa in un'unica voce questi due beni immateriali che apparentemente sembrano molto simili, ma che in realtà presentano caratteristiche diverse e sottostanno a discipline distinte.

Di fatto la disciplina del brevetto riguarda le creazioni intellettuali finalizzate a risolvere problemi tecnici mentre la disciplina sull'utilizzazione delle opere dell'ingegno (o diritto d'autore) si occupa delle creazioni intellettuali di carattere culturale e artistico.

Il nostro ordinamento prevede quindi due discipline:

- la disciplina del brevetto che ha origine nel momento in cui lo Stato, accertata la “meritevolezza” dell'invenzione per mezzo dell'Ufficio Italiano Brevetti o dell'Ufficio Europeo Brevetti⁸⁴ concede il brevetto stesso. Il brevetto si concretizza in un accordo-contratto tra la collettività (lo Stato) e l'inventore, per mezzo del quale a quest'ultimo è riconosciuto il diritto di esclusiva purché questi porti a conoscenza della collettività l'innovazione, in modo irreversibile ed inequivocabile, tramite una chiara descrizione fornita nella domanda di brevetto. La mediazione tra gli interessi contrastanti dell'inventore (di vedersi riconosciuto il diritto di esclusiva) e della collettività (di conoscere e disporre dell'invenzione) si concretizza nella limitazione temporale del diritto di brevetto pari a 20 anni dalla data di deposito della domanda⁸⁵;
- la disciplina del diritto d'autore, al contrario, non prevede la necessità che l'opera d'ingegno presenti un certo grado di meritevolezza affinché si possa concedere il diritto di esclusiva, il quale scaturisce dalla mera

⁸⁴ Il diritto di esclusiva, attribuito all'inventore con il rilascio del brevetto industriale, è riconosciuto solo alle creazioni che presentano una certa meritevolezza individuata dai requisiti di “novità” ed “originalità” dell'invenzione stessa oltre all' “industrialità” e “liceità” riscontrati alla data di presentazione della domanda.

⁸⁵ Questo limite temporale è imposto dall'articolo 60 del Codice della Proprietà, D. Lgs. 30/2005.

creazione ed ha una durata notevolmente estesa pari a 70 anni dalla morte dell'autore.

Dopo aver fatto luce sulla distinzione di queste due voci, andiamo ad analizzarle separatamente.

Diritti di brevetto industriale

Definizione

Il brevetto è lo strumento giuridico che conferisce all'autore di un'invenzione il monopolio temporaneo di sfruttamento dell'invenzione stessa, ossia il diritto di escludere i terzi dall'attuare l'invenzione per trarne profitto (diritto di esclusiva). Tale monopolio si giustifica con il fatto che il sistema brevettuale è basato su una forma di scambio offrendo protezione in cambio di divulgazione.

Occorre precisare che il rilascio del brevetto, di per sé, non costituisce una condizione sufficiente affinché tale valore immateriale sia iscritto nello stato patrimoniale. Inoltre, la durata legale del brevetto influisce ma non determina il processo di ammortamento che deve tenere in considerazione altri fattori, come spiegheremo meglio in seguito.

È bene sottolineare che le invenzioni non sono l'unico genere di creazioni intellettuali brevettabili: possono godere della tutela del brevetto anche i disegni o modelli, i modelli di utilità, le topografie dei prodotti a semiconduttori e le nuove varietà vegetali.

Cerchiamo di dare una breve spiegazione di queste creazioni intellettuali:

- disegni o modelli e modelli di utilità: entrambi attengono la nuova forma di un prodotto industriale. I modelli di utilità proteggono le nuove forme del prodotto che conferiscono allo stesso una specifica efficacia o comodità funzionale, ovvero un'innovazione tecnologica. I disegni e modelli proteggono invece le nuove forme del prodotto prive di valore

funzionale, ma che abbiano un mero rilievo estetico, un'innovazione puramente formale⁸⁶;

- topografie dei prodotti a semiconduttori: si tratta di una serie di disegni, tra loro correlati, che rappresentano lo schema tridimensionale degli strati di cui si compone un prodotto a semiconduttori (un chip);
- nuove varietà vegetali: la varietà vegetale è l'insieme vegetale di un taxon⁸⁷ botanico del grado più basso conosciuto definito in base ai caratteri risultanti da un certo genotipo o combinazione di genotipi (incroci e selezioni), distinto da ogni altro insieme vegetale in base all'espressione dei caratteri, idoneo ad essere riprodotto in modo conforme. L'articolo 1 della Convenzione UPOV⁸⁸ prevede che per godere della tutela del brevetto una varietà vegetale deve essere distinguibile, uniforme, stabile e nuova, e deve essere contraddistinta da una denominazione prestabilita.

Caratteristiche

Le caratteristiche che un brevetto industriale deve possedere per poter essere iscritto tra le immobilizzazioni immateriali sono:

- titolarità di un diritto esclusivo di sfruttamento;
- recuperabilità dei costi iscritto per mezzo dei benefici economici futuri ottenuti dall'applicazione del brevetto stesso, sia in termini di maggior ricavi che in termini di riduzione dei costi. La capacità del brevetto di generare benefici economici futuri dipende dalle caratteristiche proprie

⁸⁶ Una stessa forma può posseder i requisiti per accedere ad entrambe le tutele in quanto presenta una specifica funzione utile e, al tempo stesso, condiziona l'aspetto esterno del prodotto. L'articolo 40 del Codice della Proprietà consente che possano essere richiesti e concessi entrambi i titoli per la stessa forma, e che questi possano circolare separatamente. Questa previsione normativa fa sorgere molti dubbi, soprattutto in merito rapporto tra i titolari dei titoli, e con i terzi.

⁸⁷ Un taxon, o unità tassonomica, è un raggruppamento di organismi reali, distinguibili morfologicamente e geneticamente da altri e riconoscibili come unità sistematica, posizionata all'interno della struttura gerarchica della classificazione scientifica.

⁸⁸ Union for the Protection of New Varieties of Plants è una organizzazione intergovernativa, con sede a Ginevra, fondata nel 1961 in occasione della Convenzione Internazionale di Parigi per la protezione delle nuove varietà di piante. Il suo scopo è quello di promuovere un'efficiente sistema di protezione sui ritrovati vegetali ed assicurare che i membri dell'Unione riconoscano i risultati raggiunti dai costitutori vegetali, concedendogli un diritto di proprietà intellettuale. Inoltre assiste i paesi membri nel processo di implementazione nella propria legislazione nazionale.

dell'invenzione, dall'effettiva pianificazione di sfruttamento della stessa e dalla disponibilità delle risorse necessarie per il suo utilizzo da parte del titolare del diritto;

- possibilità di determinare in maniera attendibile il costo del brevetto per l'impresa.

In definitiva, affinché un brevetto industriale possa essere iscritto tra le immobilizzazioni immateriali, deve dimostrare di svolgere un ruolo specifico nella futura attività produttiva dell'impresa, e i suoi effetti, determinati dagli studi di fattibilità condotti dall'azienda, siano ricompresi nel budget e nei piani aziendali. Inoltre, l'azienda deve dimostrare di aver già avviato i proprio programmi per procurarsi le risorse umane, tecnologiche e finanziarie necessarie affinché si possa procedere all'effettivo sfruttamento del brevetto.

Rilevazione

Anche il brevetto industriale, come altre immobilizzazioni immateriali, può essere internamente prodotto dall'azienda o essere acquistato da terze economie.

In caso di produzione interna valgono le regole generali e possono quindi essere capitalizzati i costi direttamente sostenuti per la realizzazione del brevetto nonché quelli inerenti all'utilizzo di risorse interne all'azienda. A questi potranno aggiungersi i costi sostenuti per la presentazione della domanda di brevetto, sempre nel rispetto del principio generale di recuperabilità dei costi tramite i benefici economici futuri. Vi sono poi particolari costi, come quelli relativi a modifiche progettuali e di implementazione, che pur essendo sostenuti successivamente all'iscrizione in bilancio del brevetto possono essere capitalizzati, ma solo nella misura in cui dimostrino la capacità di generare ulteriori benefici economici futuri.

Nell'altro caso, il brevetto industriale potrà essere iscritto solo se acquistato a titolo oneroso e nell'esercizio in cui si realizza il passaggio del titolo di proprietà. La capitalizzazione avviene in ragione del costo d'acquisto effettivamente sostenuto, comprensivo degli oneri accessori, inclusi i costi di progettazione e i costi per gli studi di fattibilità sostenuti per l'adattamento del

brevetto all'effettiva implementazione nel contesto produttivo ed operativo proprio dell'azienda.

Il nostro ordinamento giuridico prevede che il brevetto industriale possa anche essere acquistato da terze economie non in proprietà, ma con licenza d'uso⁸⁹. Per contratto di licenza d'uso si intende quel contratto col quale un soggetto, chiamato licenziante, realizza il trasferimento del godimento di un bene a favore di un altro soggetto, chiamato licenziatario, per il periodo di tempo determinato nel contratto, ovvero per un tempo indeterminato, dietro il pagamento di un canone, quale controprestazione e corrispettivo dell'utilizzazione del bene, senza però spogliarsi della proprietà dello stesso. In questa circostanza sarà capitalizzabile solo il costo pagato inizialmente “una tantum” e non il canone annuale (*Royalty*)⁹⁰ commisurato agli effettivi volumi di produzione o delle vendite. Con tale formula contrattuale si realizza così un assetto di interessi del tutto particolare: da un lato il licenziante che resta titolare di tutte le prerogative patrimoniali, dall'altro il licenziatario cui sono concesse limitate facoltà di godimento.

In dottrina si è discusso sull'iscrivibilità dei brevetti industriali ottenuti con licenza d'uso nella categoria in oggetto, in quanto alcuni sostenevano che il brevetto implicasse i concetti di trasferibilità e di proprietà che la licenza d'uso non ha e sembrava perciò più corretto inserire tali costi nella categoria residuale delle immobilizzazioni immateriali (B. I. 7). Tuttavia si propende per l'opposto orientamento che prevede l'iscrizione del brevetto acquistato con licenza d'uso tra i brevetti industriali (B. I. 3), dato il prevalere degli aspetti assimilabili della tutela giuridica e della tipologia di utilizzo economico dei due istituti.

Al pari delle altre immobilizzazioni immateriali, il brevetto industriale, negli esercizi successivi a quello d'iscrizione, è esposto al valore netto contabile,

⁸⁹ La forma contrattuale della licenza d'uso nasce negli Stati Uniti (*license agreement*) quale prassi commerciale delle software house “per vendere” il software senza però spogliarsi del “controllo” sullo stesso.

⁹⁰ Una *Royalty* è definita come il corrispettivo versato al proprietario di un bene o all'autore di un'opera dell'ingegno come ricompensa per la cessione a terzi del diritto di utilizzare, a fini commerciali, quel bene o quell'opera. Il riconoscimento di una *Royalty* rappresenta un modo di redistribuzione dei benefici tra l'impresa che si è assicurata il diritto di utilizzazione trasformazione e vendita dei beni, e il proprietario originario degli stessi.

determinato dalla differenza tra il suo valore originale e i relativi ammortamenti. In ogni esercizio, inoltre, viene eseguita un'attenta analisi del valore residuo del brevetto industriale (*Impairment Test*) per verificare la sussistenza delle condizioni che ne giustificano l'iscrizione, ovvero se si sono modificate, in tutto o in parte. In quest'ultimo caso il valore del brevetto industriale deve essere adeguatamente ridotto, per rispettare le regole generali vigenti per tutte le immobilizzazioni immateriali, ovvero:

- periodico accertamento del permanere dell'utilità futura che giustifica la capitalizzazione;
- il valore iscritto nell'attivo patrimoniale non può eccedere il valore stimato dell'utilità futura attesa.

In particolare, nel caso di brevetto industriale, la verifica non attiene la sussistenza delle condizioni innovative necessarie per la brevettabilità (quali la novità e l'originalità) ma concerne la persistenza dell'industrialità⁹¹ dell'invenzione e della capacità dell'azienda di perseguire i piani e i programmi di sfruttamento della stessa, oltre alla possibilità di ottenere benefici economici futuri sufficienti a coprire i costi ancora iscritti e recuperare quelli, diretti e indiretti, necessari per l'utilizzazione futura.

Ammortamento

Diversamente dai costi pluriennali (come i costi d'impianto e di ampliamento e quelli di ricerca, di sviluppo e di pubblicità) e dall'avviamento, per i brevetti industriali il legislatore nazionale non ha previsto un limite prudenziale per il loro processo di ammortamento: i brevetti industriali devono essere ammortizzati in ragione della vita utile del bene immobilizzato, determinata dalla residua

⁹¹ A. Vanzetti - V. Di Caldo, *"Manuale di diritto industriale"*, Milano, Giuffrè, 2005, pagina 345, affermano che: "La normativa definisce l'industrialità come fabbricabilità industriale o utilizzabilità industriale; le due note sono chiaramente alternativa, e si riferiscono, rispettivamente, all'invenzione di prodotto ed all'invenzione di procedimento.

La fabbricabilità industriale non implica fabbricabilità in serie (e, quindi, consente la fabbricabilità artigianale, e cioè la brevettabilità di invenzioni il cui processo di fabbricazione esige l'intervento di un operatore umano); implica, però, la ripetibilità del processo di fabbricazione per un numero non finito di volte con risultati costanti. [...]"

possibilità di utilizzazione, con il limite massimo rappresentato dalla durata ventennale del diritto di esclusiva⁹². Pertanto nei casi in cui è ragionevole attendere benefici economici futuri protratti per tutta la durata della protezione brevettuale, il processo di ammortamento coinciderà con esso; viceversa, quando le aspettative sull'utilità futura riguardano un periodo più breve rispetto a quello della tutela legale, il processo di ammortamento risulterà proporzionalmente ridotto in ragione della minor vita utile del brevetto industriale.

Naturalmente la determinazione della vita utile del brevetto industriale per un ampio arco temporale è un processo arbitrario e soggettivo a causa della difficoltà, se non impossibilità, di prevedere i futuri progressi tecnologici, spesso difficile anche nel breve periodo.

Di conseguenza, quando non vi sono le premesse per una rapida obsolescenza tecnica del brevetto e l'azienda si dimostra in grado di sfruttarlo in maniera economica, la tutela legale rappresenta la migliore approssimazione della vita utile del brevetto industriale.

Vi può essere il caso in cui l'utilizzo del brevetto industriale sia strettamente collegato all'utilizzo di determinati impianti. In questi casi la vita utile del brevetto industriale dovrebbe coincidere con quella degli impianti, la cui operatività, in generale, può superare il limite di venti anni imposto per il brevetto. È bene evidenziare come neppure in questo caso sia possibile prolungare il processo di ammortamento oltre il limite ventennale, dato che, con il decadere del diritto di esclusiva, qualsiasi impresa ha la possibilità di avvalersi della tecnologia oggetto del brevetto, provocando una forte riduzione del valore residuo dell'invenzione, a fronte della quale è auspicabile una prudente eliminazione del costo capitalizzato.

⁹² A. Palma, a tal proposito, afferma che: "I beni immateriali devono essere sistematicamente ammortizzati sulla base di un piano apposito, da sottoporre a verifica di esercizio in esercizio e, se necessario, a revisione, in relazione alla residua possibilità di utilizzazione. Per alcuni (es. brevetti, concessioni) il riferimento temporale massimo è offerto dalla durata di protezione legale (limite giuridico), oppure da quella prevista dal contratto; per tutte le classi di valori appartenenti alla categoria dei diritti occorre, comunque, tenere presente, nel processo d'ammortamento, i limiti economici, espressi dalla funzionalità residua prevista per i futuri esercizi in cui il diritto potrà essere sfruttato. A. Palma, *"Il bilancio di esercizio e il bilancio consolidato"*, Milano, Giuffrè, 1999, pagina 230.

Per quanto concerne il metodo di ammortamento, il brevetto industriale non presenta alcuna peculiarità rispetto alle altre immobilizzazioni immateriali e soggiace alle regole generali. Ne consegue che il brevetto industriale deve essere sistematicamente ammortizzato in base ad un piano di ammortamento predeterminato e annualmente revisionato al fine di verificarne la congruità rispetto all'effettiva residua vita utile. Il processo di ammortamento a quote costanti, sebbene sia il più frequente, non è l'unico metodo: è possibile adottare metodi a quote decrescenti, per garantire una maggior prudenza, o parametrize ai volumi della produzione o delle vendite, in modo da ottenere una maggior correlazione tra il costo annualmente addebitato e i benefici economici attesi.

Diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno

Definizione

Il diritto di utilizzazione delle opere dell'ingegno attiene al diritto di sfruttare economicamente un'opera dell'ingegno, regolata dalla disciplina sul diritto d'autore⁹³.

Ai sensi dell'articolo 2575 del Codice Civile “formano oggetto del diritto d'autore le opere dell'ingegno di carattere creativo che appartengono alle scienze, alla letteratura, alla musica, alle arti figurative, all'architettura, al teatro e alla cinematografia, qualunque ne sia il modo o la forma di espressione.”

Il diritto d'autore si compone di numerose facoltà riconducibili a distinte tipologie:

- diritti morali, volti a proteggere l'inalienabile riconoscimento della paternità di un'opera (o diritto ad essere riconosciuto autore)⁹⁴. In questa tipologia rientrano, oltre al diritto precedentemente menzionato, il diritto di decidere se e quando rendere pubblica l'opera e il diritto di opporsi ad eventuali modifiche o deformazioni che pregiudicano la reputazione

⁹³ Legge del 22 aprile 1941 numero 633 sulla “Protezione del diritto d'autore e di altri diritti concessi al suo esercizio”

⁹⁴ Tale diritto nasce con l'invenzione a prescindere dal rilascio del brevetto. È un diritto inalienabile, e in caso di morte dell'inventore può essere fatto valere dal coniuge e dai discendenti, o dai parenti più prossimi (entro il quarto grado). Esso non ha contenuto patrimoniale, ma può avere risvolti patrimoniali.

dell'autore o dell'opera stessa. Questa tipologia di diritti non ha una durata limitata nel tempo ed è legata in maniera indissolubile all'opera stessa;

- diritti patrimoniali, che si riassumono nel diritto di esclusiva nello sfruttamento economico dell'opera; ne consegue che l'autore può utilizzare l'opera e le sue singole parti in ogni sua forma e modo e con qualsiasi mezzo questa venga comunicata al pubblico, escludendo ogni altro dall'utilizzazione, diretta o indiretta, e dal godimento dei benefici economici derivanti dal suo sfruttamento. I diritti di questa tipologia possono essere liberamente ceduti, dietro compenso o a titolo gratuito, ad un licenziatario, il quale a sua volta può nuovamente cederli, nei limiti del contratto di cessione e delle leggi applicative.

La tutela giuridica del diritto d'autore presuppone che l'opera abbia ad oggetto una specifica rappresentazione intellettuale diretta alla comunicazione: il diritto d'autore, infatti, non protegge i principi scientifici o artistici contenuti nell'opera, bensì la sua forma di espressione. Per questo le opere dell'ingegno non devono presentare alcuna caratteristica intrinseca particolare, come il brevetto, se non l'originalità della forma di espressione. La protezione giuridica del diritto d'autore è quindi fondata sulla manifestazione del pensiero come espressione della personalità a prescindere da una sua utilità pratica.

Il diritto d'autore si acquisisce con la sola creazione dell'opera, non essendo previsto dalla legge alcun adempimento formale (come la registrazione o il deposito della domanda di brevetto), e spetta all'autore o ai suoi aventi causa⁹⁵. La tutela giuridica ottenuta con il diritto d'autore, composta dai diritti morali e patrimoniali, ha una durata particolarmente lunga che si protrae per tutta la vita dell'autore e arriva fino al settantesimo anno solare dopo la morte dell'autore.

⁹⁵ Il diritto d'autore si acquisisce, senza presupposti formali, con la creazione dell'opera, momento dal quale compete all'autore il diritto di utilizzazione economica dell'opera in via esclusiva; tale diritto può essere trasferito a terzi in via generalmente onerosa (mediante contratti di edizione, contratti di rappresentazione e di esecuzione, ecc.).

Come già accennato, il diritto d'autore, o meglio i diritti patrimoniali ad esso correlati, possono essere liberamente ceduti per mezzo di contratti *inter vivos* come:

- il contratto di edizione: una scrittura privata che definisce il rapporto tra autore e editore con il quale l'autore, dietro compenso generalmente legato al risultato della vendite (compartecipazione), concede all'editore l'esercizio del diritto di pubblicare per le stampe l'opera, per conto e a spese dell'editore stesso, e quest'ultimo si impegna a riprodurre l'opera e a metterla in vendita al prezzo pattuito. Secondo la dottrina prevalente, con il contratto di edizione l'autore non trasferisce il proprio diritto d'autore in capo all'editore, ma costituisce in favore di quest'ultimo un nuovo diritto: il diritto di utilizzazione economica dell'opera. Lo sfruttamento dell'opera da parte dell'editore deve rispettare i limiti stabiliti dal contratto stesso⁹⁶;
- il contratto di rappresentazione: un contratto con il quale l'autore concede la facoltà di rappresentare o eseguire in pubblico l'opera, dietro un determinato corrispettivo. Tale contratto può riguardare opere cinematografiche, teatrali, coreografiche, eccetera;
- il contratto di esecuzione: è un contratto del tutto equivalente al precedente, che ha ad oggetto opere musicali.

Un'anomalia di questa disciplina è rappresentata dalla tutela del diritto d'autore del software (programmi per elaboratori) e delle banche dati⁹⁷.

Quest'inserimento è stato considerato, da parte della dottrina, un'intrusione di creazioni utilitaristiche all'interno della disciplina del diritto d'autore, che doveva essere riservata a creazioni culturali ed artistiche. Al fine di eliminare questa confusione tra due discipline tradizionalmente ben distinte, i

⁹⁶ I limiti possono essere rappresentati da un numero massimo di edizioni o da un periodo massimo di sfruttamento, il quale non può eccedere i venti anni

⁹⁷ Stabilito da un intervento della Comunità Europea che ha assimilato questi beni immateriali alle opere dell'ingegno, recepita dall'Italia con il D. Lgs. 29 dicembre 1992 numero 518.

costi di software e delle banche dati sono spesso inseriti nella voce residuale: “Altre Immobilizzazioni Immateriali”.

Riguardo il software è opportuno fare una distinzione tra:

- software di base, definito come l'insieme di istruzioni indispensabili per il funzionamento dell'elaboratore (hardware);
- software applicativo, rappresentato dall'insieme di istruzioni che consentono l'utilizzo di funzioni del software di base al fine di soddisfare specifiche esigenze dell'utente.

Tale distinzione è importante, perché la prassi contabile riserva un trattamento dei costi diverso a seconda che il software appartenga alla prima o alla seconda categoria. In particolare:

- i costi per la produzione e l'acquisto del software di base devono essere capitalizzati insieme all'hardware in ragione della stretta complementarità economica che intercorre tra i due elementi. Inoltre, il relativo ammortamento deve essere effettuato nel periodo più breve scelto tra quello di utilità futura del software di base e la vita utile dell'hardware;
- per quanto riguarda il software applicativo, la capitalizzazione dei relativi costi si complica a causa delle diverse tipologie contrattuali che si possono adottare. I costi relativi all'acquisto o alla produzione di un software applicativo, infatti, possono essere iscritti nella voce “Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno” qualora il software sia acquistato a titolo di proprietà o mediante licenza d'uso a tempo indeterminato, oppure sia prodotto internamente.

A proposito di queste nuove tecnologie informatiche, è bene notare come la normativa italiana, ad oggi, non riconosce alcuna tutela giuridica al sito internet⁹⁸. Sono però tutelabili alcune componenti del web site, come:

- il software, al quale viene estesa la tutela giuridica accordata alle opere dell'ingegno;
- il *domain name*⁹⁹, al quale la dottrina e la giurisprudenza prevalente riconosce la qualificazione e tutela giuridica di “segno distintivo” per il titolare del sito.

Caratteristiche

I diritti d'autore, per poter essere iscritti tra le immobilizzazioni immateriali, devono rispettare le seguenti condizioni:

- titolarità di un diritto esclusivo di edizione, rappresentazione ed esecuzione derivante da un diritto d'autore o da un contratto che attui la traslazione dei diritti stessi (contratto di edizione, di rappresentazione, di esecuzione, ecc.);
- possibilità di determinazione attendibile del costo di acquisizione dei diritti;
- recuperabilità negli esercizi successivi dei costi iscritti tramite benefici economici che si svilupperanno dallo sfruttamento dei diritti stessi.

La capacità del diritto d'autore di generare benefici economici futuri, quali ricavi diretti¹⁰⁰ e ricavi indiretti¹⁰¹, dipende dalle caratteristiche intrinseche dell'opera e

⁹⁸ Il sito internet è il luogo virtuale composto da un insieme di pagine web tra loro collegate e localizzate in un indirizzo internet.

⁹⁹ Il *domain name* è l'acquisizione del diritto legale che riconosce la possibilità di usufruire in via esclusiva di un indirizzo internet.

¹⁰⁰ Ricavi connessi alla commercializzazione dell'opera derivante da un contratto di edizione, dalla sua rappresentazione o dalla sua esecuzione diretta a un pubblico identificato (teatri, concerti, eccetera), se è pagato un corrispettivo specifico (acquisto della riproduzione, acquisto di biglietti o abbonamenti) direttamente per quell'opera o anche per quell'opera nel contesto di una più ampia fruizione (libri, dischi, cassette, pay-tv, spettacoli dal vivo, rappresentazioni teatrali, esposizioni in mostre o musei, concerti, pubblicazioni antologiche, ecc.)

¹⁰¹ Ricavi connessi alla rappresentazione al pubblico attraverso radio, televisione e altri mezzi di diffusione sonora e visiva, quando il pubblico non versa per tali rappresentazioni alcuna somma specifica, ovvero versa

del favore che essa può incontrare presso il pubblico, dall'effettiva pianificazione del suo concreto sfruttamento e dalle disponibilità di adeguate risorse finanziarie e produttive idonee a sostenere lo sfruttamento economico.

È importante evidenziare come sia difficile stimare in maniera attendibile i flussi economici attesi dallo sfruttamento di un'opera tutelata da diritto d'autore, data l'impossibilità di prevederne un utilizzo costante e continuativo da parte del titolare a causa della natura fortemente imprevedibile delle mode e dei gusti. Affinché un'opera possa essere iscritta tra le immobilizzazioni immateriali il diritto di utilizzazione deve garantire:

- che all'opera sia attribuito un ruolo specifico nelle future attività (editoriali, rappresentative, eccetera) dell'impresa e che gli effetti del suo utilizzo siano inclusi nei budget e/o nei programmi aziendali;
- che vi siano studi di fattibilità in merito alla sua edizione, rappresentazione o esecuzione;
- che l'impresa abbia già avviato i programmi per procurarsi le risorse tecniche, umane e finanziarie necessarie al suo sfruttamento.

Rilevazione

Dato che i diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno sono liberamente trasferibili, tali immobilizzazioni immateriali possono essere acquisite grazie alla loro costruzione in economia o acquisite esternamente.

In caso di produzione interna devono essere rispettate le regole vigenti per i costi di ricerca e sviluppo e potranno perciò essere capitalizzati tutti i costi direttamente sostenuti per tali attività, nonché i costi relativi all'utilizzo della risorse interna all'azienda e gli oneri accessori.

In caso di acquisto da terzi sarà capitalizzabile il costo d'acquisto, comprensivo degli oneri accessori; se oltre al costo iniziale è previsto anche un pagamento annuale commisurato agli effettivi volumi delle vendite, quest'ultimo non è mai capitalizzabile, e dovrà essere speso a conto economico nell'esercizio in cui è stato sostenuto.

abbonamenti annuali connessi a una molteplicità indeterminata di spettacoli e quindi non riconducibili neanche indirettamente a quell'opera specifica.

Ammortamento

La legge non prevede alcun limite temporale in merito al periodo di ammortamento dei diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno: vale pertanto la regola generale dell'ammortamento in ragione della vita utile dell'immobilizzazione e della residua possibilità di sfruttamento da parte dell'azienda.

Si ritiene però prudentiale effettuare l'ammortamento di tali beni immateriali in un periodo ragionevolmente breve, data la forte aleatorietà che caratterizza lo sfruttamento di tali diritti.

1.2.5 Concessioni, licenze, marchi e diritti simili

Anche questa voce dello stato patrimoniale comprende diversi beni immateriali che, per maggior comprensione e chiarezza, meritano una trattazione separata¹⁰².

Concessioni

Definizione

La concessione, nel diritto amministrativo, viene definita come il provvedimento mediante il quale la pubblica amministrazione conferisce ex novo, ad altri soggetti, posizioni giuridiche attive ampliandone la sfera giuridica; con tale provvedimento, infatti, si trasferiscono, in capo al concessionario i diritti e i poteri con i relativi oneri ed obblighi propri del concedente¹⁰³.

È possibile identificare due tipologie di concessioni:

- le concessioni trasversali, con cui viene trasferito al destinatario del provvedimento un diritto soggettivo o un potere di cui la pubblica amministrazione è titolare, ma che la stessa non intende esercitare direttamente, pur conservando la titolarità del diritto. Con tale concessione sono quindi attribuiti quei poteri che hanno ad oggetto: diritti sui beni di proprietà degli enti pubblici (ad esempio concessioni su beni demaniali o sui patrimoni indisponibili) oppure diritti di esercizio di attività che, in ragione delle loro caratteristiche di interesse pubblico, sono originariamente riservate allo Stato e agli altri enti pubblici (ad esempio concessioni di servizi pubblici, concessioni di attività edilizia e concessioni di pubbliche podestà quali l'esattoria e la tesoreria);
- le concessioni costitutive, con cui vengono conferiti, al privato, diritti o facoltà che non trovano corrispondenza in precedenti diritti o facoltà

¹⁰² Più specificatamente si tratta di una serie di "diritti immateriali" che attribuiscono al titolare lo svolgimento, in via esclusiva, di una determinata attività, per un certo periodo di tempo, in forza di una tutela giuridica o di fatti.

¹⁰³ Con il provvedimento di concessione la Pubblica Amministrazione conferisce ad un'azienda il godimento di diritti o poteri relativi ad un determinato bene pubblico, con i connessi oneri ed obblighi, oppure la possibilità di esercitare pubblici servizi, che altrimenti sarebbero di sua esclusiva competenza, per un periodo mediamente non breve.

dell'amministrazione, come le concessioni di status (ad esempio la cittadinanza), le concessioni di diritti soggettivi (ad esempio le onorificenze) e le concessioni di circoscrizioni professionali a numero chiuso (ad esempio le sedi farmaceutiche e le piazze notarili).

Rilevazione

Nella voce “concessioni licenze, marchi e diritti simili” devono essere iscritti i costi interni direttamente sostenuti per l'ottenimento della concessione, opportunamente distinti dai costi di progettazione e dagli altri costi normalmente sostenuti per la gestione della concessione stessa. Sebbene le concessioni non siano normalmente trasferibili, può accadere di acquisire, a titolo oneroso, una concessione da altri soggetti privati. In tal caso il corrispettivo pagato sarà capitalizzabile.

Generalmente i rapporti tra l'ente concedente ed il concessionario sono definiti da appositi contratti denominati “convenzioni di concessione”; qualora tali convenzioni prevedano il pagamento, oltre ad un eventuale canone annuo, di una somma “iniziale una tantum”, solo quest'ultima potrà essere iscritta nella voce “Concessioni, licenze, marchi e diritti simili”. Esiste un'eccezione a tale regola nel caso in cui i canoni periodici corrisposti non riguardino tutto il periodo di sfruttamento della concessione ma siano previsti per un periodo più breve: in tal caso i canoni periodici possono essere capitalizzati ed ammortizzati per tutta la durata della concessione.

Ammortamento

Il costo delle concessioni capitalizzato, in base alle regole suddette, deve essere sistematicamente ammortizzato in relazione alla durata della concessione. Nel caso in cui i canoni periodicamente corrisposti non siano correlati a tutta la durata della concessione ma riguardino un periodo più breve, come già enunciato, è concessa la loro capitalizzazione e saranno ammortizzati per la residua durata della concessione.

Licenze

Definizione

Il termine licenza ha diversi significati in relazione all'ambito a cui si riferisce¹⁰⁴ (ad esempio l'ambito informatico, scolastico, giuridico, economico o militare).

In ambito economico-aziendale rileva la sua duplice accezione di:

- licenza di derivazione pubblica: autorizzazione con la quale si concede l'esercizio di un diritto o di un potere che, a differenza della concessione, appartiene già all'autorizzato¹⁰⁵;
- licenza di derivazione privata: contratto specifico mediante il quale vengono trasferiti i diritti di brevetto o di utilizzazione delle opere dell'ingegno (software).

Di queste due fattispecie, solo la prima è iscrivibile nella voce in oggetto mentre la seconda è riconducibile alla voce precedentemente analizzata "Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno". Tale distinzione non è rigida: è lo stesso principio contabile (OIC 24) ad ammettere l'iscrizione della licenza d'uso nella voce "Concessioni, licenze, marchi e diritti simili", anziché tra i "Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno", qualora riguardino un software applicativo acquistato con licenza d'uso a tempo determinato con pagamento iniziale un corrispettivo "una tantum" a copertura di tutto il periodo di durata della licenza.

Rilevazione

In merito ai costi capitalizzabili valgono in generale le regole precedentemente analizzate in relazione alle concessioni a cui rimandiamo. L'unica eccezione riguarda le licenze d'uso, iscritte in tale voce, per le quali è necessario fare

¹⁰⁴ Ricordiamo infatti che mediante le licenze si ottiene la possibilità di esercitare attività regolamentate oppure la possibilità di utilizzare o sfruttare un dato bene immateriale per finalità consentite (licenza d'uso). L'ampiezza definitoria dei rapporti giuridici che possono essere annoverati nell'ambito delle licenze non facilita, quindi, il compito di individuare esattamente a quali licenze il legislatore voglia fare riferimento.

¹⁰⁵ Si pensi, ad esempio, all'autorizzazione relativa all'esercizio di un'attività regolamentata come la licenza di commercio al dettaglio

riferimento alla disciplina dei “diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell’ingegno”.

Ammortamento

Per l’ammortamento si operi i medesimi rinvii enunciati per i criteri di rilevazione.

Marchi

Definizione

Il marchio è il segno distintivo¹⁰⁶ dell’azienda che contraddistingue uno o più prodotti o servizi. Il marchio può essere costituito da un qualunque *segno* suscettibile di essere rappresentato graficamente, come una parola (compresi i nomi di fantasia, i nomi di persona, delle lettere o delle cifre), un disegno, una particolare forma del prodotto e della confezione o una combinazione di tonalità cromatiche, purché rispondano ai requisiti di: originalità, liceità, capacità distintiva e novità estrinseca. Tali requisiti sono necessari per ottenere la registrazione del marchio presso l’Ufficio Italiano Marchi e Brevetti, presupposto formale per il riconoscimento della tutela giuridica contenuta nel Codice della Proprietà Industriale¹⁰⁷. La registrazione dura dieci anni a partire dalla data di deposito della domanda, salvo il caso di rinuncia del titolare, e alla scadenza può essere rinnovata ogni volta per ulteriori dieci anni.

Il marchio registrato non è l’unico iscrivibile tra le immobilizzazioni immateriali: anche il marchio non registrato può essere capitalizzato purché ad esso sia riconosciuta la tutela specifica conferita dal preuso¹⁰⁸.

¹⁰⁶ Sono segni distintivi la ditta, l’insegna e il marchio; si tratta di elementi che hanno la funzione di identificare, rispettivamente, l’imprenditore, il luogo dove si esercita l’attività e il prodotto realizzato.

¹⁰⁷ Decreto Legislativo n. 30 del 10 febbraio 2005.

¹⁰⁸ Il preuso di un marchio successivamente registrato, dal preutente o da un terzo, è una situazione di fatto che comporta interessanti conseguenze giuridiche nel momento in cui l’uso di fatti del marchio entra in conflitto con la legittimazione all’uso conferita dalla registrazione. Tali conseguenze non possono essere definite a priori dipendendo da una pluralità di fattori quali la diffusione territoriale del marchio, l’attribuzione dello stesso a prodotti della stessa categoria merceologica, la titolarità del diritto o della corrispondente situazione di fatto. In generale, il preuso del marchio da diritto, a chi per primo ne abbia fatto uso, di continuare ad usarlo, nonostante la registrazione dello stesso marchio ottenuta da terzi, nei limiti in cui se ne è avvalso precedentemente.

Rilevazione

Il marchio, registrato e di fatto, può essere iscritto tra le immobilizzazioni immateriali nella voce B. I. 4 “Concessioni, licenze, marchi e diritti simili”. Tale rilevazione segue criteri diversi a seconda della modalità con cui entra a fare parte del patrimonio aziendale, tramite la produzione interna o l’acquisizione da terzi a titolo oneroso¹⁰⁹.

In caso di produzione interna del marchio saranno capitalizzabili i costi direttamente sostenuti per la produzione del segni distintivo, sia interni che esterni, in ragione dei criteri dettati per i costi di ricerca e sviluppo a cui facciamo rinvio. Per una corretta imputazione dei costi è importante ricordare la funzione che ha il marchio di contraddistinguere i prodotti dell’impresa rispetto a quella della concorrenza: è pertanto buona prassi che i costi direttamente imputabili al marchio siano rilevati extra-contabilmente dai sistemi di contabilità analitica, così da non confonderli con:

- i costi sostenuti per la ricerca e lo sviluppo del prodotto, che andranno eventualmente capitalizzati nella voce B. I. 2, o spesati a conto economico;
- i costi relativi all’avviamento della produzione, imputati a conto economico;
- i costi sostenuti per l’eventuale campagna promozionale, anch’essi iscritti nella voce B. I. 2 o imputati a conto economico.

La produzione interna del marchio è una fattispecie alquanto rara che lascia ampi margini di operatività all’acquisizione in proprietà del marchio da terzi. In quest’ultimo caso il marchio può essere acquisito separatamente dal complesso aziendale che lo ha generato, oppure trasferito insieme all’azienda. Nel primo caso dovrà essere capitalizzato il corrispettivo effettivamente pagato per il marchio scaturito dalla contrattazione delle parti; nel caso di acquisizione di azienda o ramo di azienda, il marchio, per poter essere iscritto nella voce B. I. 4

¹⁰⁹ Si rammenti che il marchio ricevuto gratuitamente non può essere capitalizzato.

deve essere suscettibile ad una valutazione separata e sarà capitalizzato in ragione del suo valore corrente (valore di mercato).

Vi è poi un'ultima modalità di acquisizione del marchio, consentita a seguito del recepimento di alcune direttive comunitarie: l'acquisizione del marchio a titolo di godimento mediante licenza. Questa modalità di trasferimento del marchio può riguardare la totalità dei prodotti e dei servizi contraddistinti, o solo una parte di essi.

Per quel che riguarda i criteri di stima del valore di un marchio la prassi aziendale ha elaborato diversi metodi basati su:

- gli indicatori empirici, come i prezzi pagati in negoziazioni similari espresse dal mercato che si estrinsecano in una percentuale o in un moltiplicatore da applicare ad una determinata grandezza (fatturato, reddito lordo o margini lordi, *Royalties*). Tali indicatori possono essere ritenuti carenti in quanto risentono delle condizioni soggettive delle parti, e sono applicati quando gli altri metodi più razionali sono inutilizzabili;
- i costi di ripristino dei diritti, che possono assumere quattro configurazioni: a costo storico¹¹⁰, a costo storico rivalutato (cioè il costo storico aggiornato ai valori correnti), a costo di sostituzione o riproduzione¹¹¹ e a costo della perdita (basato sul calcolo del danno che deriva all'azienda in conseguenza alla perdita dell'uso del marchio);
- i flussi finanziari che prevede l'estrapolazione della stima complessiva dei flussi monetari prodotti dal marchio con proiezione negli esercizi futuri attualizzati ad un tasso adeguato; sono però evidenti la difficoltà e la delicatezza del metodo, data la soggettività delle valutazioni dei flussi finanziari in prospettive temporali;
- la stima del contributo al reddito (o economico-reddituale) con cui si ricerca la differenza tra il reddito di impresa relativamente al

¹¹⁰ Il costo storico esprime la sommatoria di tutti gli oneri sopportati direttamente durante il ciclo di vita del marchio e sicuramente imputabili allo stesso. Esso costituisce, però, un metodo insufficiente a delineare un valore aggiunto che si è creato nel tempo. Questo metodo è da impiegarsi principalmente, ma non esclusivamente, per i marchi non utilizzati o per i marchi in odore di decadenza.

¹¹¹ Una proiezione degli oneri necessari per avere un marchio dotato delle stesse caratteristiche di immagine e di penetrazione sul mercato; si tratta di un metodo che, riferendosi a grandezze opinabili, perde in obiettività.

prodotto/merce dotato del marchio e quello conseguibile con un prodotto/merce privo di marchio, si prefigge quindi di quantificare il contributo offerto dal marchio alla redditività tramite l'attualizzazione, per un certo numero di anni, dei differenziali reddituali apportati dal marchio all'impresa;

- le *Royalties* ideali con cui i marchi vengono ceduti in licenza dietro pagamento di una percentuale commisurata al fatturato, per cui il valore del marchio è rappresentato dal flusso di *Royalties* che il mercato sarebbe pronto a pagare qualora la totalità dei beni fosse prodotta da terzi muniti di licenza sul marchio;
- l'accreditamento del marchio attraverso investimenti pubblicitari e promozionali (o metodo del valore residuo) giustificato dall'idea che il cessionario di un marchio già pubblicizzato può ottenere un vantaggio economico, consistente nel risparmio delle spese pubblicitarie connesse al lancio del prodotto, godendo dei benefici della pubblicità diffusa dal cedente negli esercizi precedenti;
- i differenziali tra i prezzi di vendita, che si può applicare ogni volta che si sia in grado di determinare, a partire dagli studi sulle preferenze dei consumatori, quanto essi sarebbero disposti a pagare (in termini di prezzo) per il mantenimento del marchio su un prodotto, misurando lo scarto dei prezzi fra il prodotto recante il marchio ed un prodotto generico e pesando poi il differenziale con le quantità vendute. Si ottiene così un volume d'affari che rispecchia il valore del reddito procurato dal marchio.

In ogni caso, per la prima iscrizione in bilancio del marchio (registrato o di fatto) deve essere adottato il criterio del costo storico; inoltre tale valore non deve superare quello recuperabile, definito come il maggiore tra il valore realizzabile tramite l'alienazione e quello d'uso.

Ammortamento

Anche i marchi devono essere sistematicamente ammortizzati in base alla residua possibilità di utilizzazione che è collegata al periodo di produzione e commercializzazione in esclusiva dei prodotti a cui si riferisce. Se tale periodo non è prevedibile a causa della difficoltà di definire il piano di commercializzazione del prodotto in presenza di forti fluttuazioni del mercato, il marchio dovrà essere ammortizzato in un periodo che non eccede i 20 anni.

Diritti simili

Il legislatore non ha definito chiaramente il contenuto di tale categoria. La dottrina prevalente sostiene che in tale modo, il legislatore, ha voluto ricomprendere anche tutte le fattispecie giuridiche all'epoca sconosciute che si sono in seguito affermate in una materia in continua evoluzione come quella dei beni immateriali.

Certamente rientrano in tale categoria i costi relativi agli altri segni distintivi dell'impresa, ovvero la ditta e l'insegna, oltre ai costi sostenuti per l'ottenimento di *Franchising*¹¹² ed altre fattispecie affini dal punto di vista commerciale ma completamente diverse nel contenuto economico-patrimoniali.

Data l'elevata eterogeneità di questa categoria residuale non è possibile stabilire criteri contabili specifici, per cui dovranno essere rispettati i criteri generali inizialmente trattati.

¹¹² Il *Franchising* è il contratto in base al quale un'impresa affiliante (*Franchisor*) concede ad altre imprese affiliate (*Franchisee*) il diritto di sfruttare un patrimonio di conoscenze acquisite e sperimentate positivamente in uno specifico mercato, facendo uso dei segni distintivi e dei metodi gestionali della sua organizzazione. Le prestazioni richieste al *Franchisor* comprendono: la concessione della licenza per l'uso dei propri segni distintivi, il trasferimento del proprio *Know-how* riguardante i propri prodotti e servizi già affermati sul mercato, la fornitura dei prodotti e delle attrezzature necessarie per allestire e rendere operante il punto vendita o di erogazione. Spesso si impegna anche a fornire servizi di assistenza tecnica (come la ristrutturazione dei locali), commerciale (come corsi di formazione sulle tecniche di vendita o di offerta del servizio) ed amministrative (come consulenze legali, tributarie e finanziarie). Il *Franchisee* deve sostenere gli investimenti necessari all'allestimento del punto vendita o di erogazione secondo lo schema predefinito dal *Franchisor* e deve attenersi alla politica generale da questi stabilita rispettando le eventuali clausole di esclusiva.

Tra i costi che rientrano tra i “Diritti simili” è interessante spendere due parole sul *Know-how*¹¹³. Il *Know-how*, che ha avuto una rapida diffusione nell’ambito dei rapporti industriali, è un contratto che consente la trasmissione, generalmente accompagnata dall’obbligo di segretezza e da accordi di fornitura, di tecnologia non brevettata relativa ad invenzioni o a procedimenti di tecnica industriale e commerciale. In questa voce devono essere iscritti non solo i costi relativi all’acquisizione del know-how da terzi, ma anche dei costi sostenuti internamente per la sua produzione.

¹¹³ *Know-how* è l'espressione inglese designante il patrimonio di conoscenze tecnologiche di tipo sia teorico che pratico connesse a specifiche aree innovative e di ricerca o a singoli prodotti, processi o settori industriali.

1.2.6 Avviamento

Definizione

L'avviamento¹¹⁴ è definito come l'attitudine di un'azienda a produrre utili in misura superiore a quella ordinaria, ovvero in misura superiore rispetto al costo opportunità del capitale¹¹⁵. Questa capacità può derivare da:

- risorse intangibili: fattori specifici che, pur concorrendo positivamente alla produzione del reddito ed essendosi formati nel tempo in modo oneroso, non hanno un valore autonomo (ad esempio l'immagine aziendale, la clientela, la rete di vendita, una particolare posizione geografica, ecc.);
- organizzazione aziendale: l'incremento di valore che il complesso dei beni aziendali acquisisce rispetto alla somma dei valori dei singoli beni.

Nella prassi contabile esistono però due accezioni di avviamento:

- “avviamento internamente generato” o “avviamento originario”. Questa prima accezione identifica l'avviamento come il frutto di una gestione aziendale efficiente nell'organizzare l'intero complesso dei beni aziendali (materiali ed immateriali) e le risorse umane. L'avviamento internamente generato non può essere capitalizzato, perché non definibile in termini di costi ad utilità futura¹¹⁶ e rappresentato da valore attuale dei flussi di futuri utili spesi solamente presunti;
- “avviamento acquisito a titolo oneroso” o “avviamento derivato o derivativo”. In questa seconda accezione l'avviamento scaturisce invece da particolari operazioni come l'acquisizione di un'azienda, o di un ramo d'azienda, l'acquisizione di partecipazioni di un'altra società, dal conferimento d'azienda e da fusioni e scissioni.

¹¹⁴ Zappa definiva l'avviamento come la condizione, o insieme di condizioni, onde un'azienda può dirsi atta a sfruttare nel futuro un sovrapprofitto. G. Zappa “Il Reddito”, Milano, Giuffrè, 1950, pagina 578.

¹¹⁵ M. Allegrini – P. Martini “Bilancio civilistico e imponibile fiscale” Napoli, Esselibri, 2005, pagina 130.

¹¹⁶ Venendo così meno uno dei requisiti essenziali per l'iscrivibilità dei costi tra le immobilizzazioni.

L'avviamento che può essere iscritto nell'attivo dello stato patrimoniale è solo l'avviamento acquisito a titolo oneroso o derivato, e non sarà possibile iscrivere l'avviamento originario, come vedremo meglio nel prosieguo del capitolo. Fatta questa doverosa distinzione concettuale, nell'analisi di questa voce faremo riferimento al solo avviamento acquisito a titolo oneroso che chiameremo semplicemente "avviamento".

Caratteristiche

Innanzitutto l'avviamento deve essere originariamente costituito da oneri e costi che presentano una certa utilità differita nel tempo, tale da garantire benefici economici futuri.

In secondo luogo l'avviamento deve essere costituito da un valore separatamente quantificabile rispetto al corrispettivo pagato per l'acquisizione dell'azienda, o del ramo d'azienda, o della partecipazione a cui si riferisce.

Infine l'avviamento non deve possedere una vita propria, indipendente e separata dal complesso aziendale, e non può essere considerato come un bene immateriale a sé stante, oggetto di diritti e rapporti autonomi.

Rilevazione

L'avviamento si determina, per differenza, dal confronto tra il prezzo complessivamente sostenuto per l'acquisizione dell'azienda (ovvero il suo valore di conferimento) ed il valore corrente attribuito agli elementi attivi e passivi che compongono il complesso aziendale oggetto dell'acquisizione (o del conferimento)¹¹⁷.

A tale scopo, in caso di acquisizione (o conferimento) d'azienda, al momento della rilevazione iniziale¹¹⁸ occorrerà valutare se l'eventuale eccedenza del costo sostenuto rispetto al valore corrente dei beni e degli altri elementi

¹¹⁷ Per semplicità facciamo esplicito riferimento all'acquisizione d'azienda ed al conferimento, ma le medesime conclusioni devono essere applicate, per analogia, ai casi di fusione e di scissione.

¹¹⁸ L'iscrivibilità, in bilancio, di un valore attivo di avviamento (in tutte le fattispecie in cui questo sia stato acquisito a titolo oneroso); questo non avviene solo nei casi in cui il corrispettivo pagato è costituito da denaro, ma anche laddove esso risulti in altro modo denominato, essendo rappresentato, ad esempio, da beni, come nel caso di una permuta, ovvero da azioni, come accade nei con cambi in ipotesi di fusioni.

patrimoniali che compongono il complesso aziendale possa essere considerato come un'immobilizzazione immateriale. Sarà quindi necessario indagare:

- il valore normale delle attività e passività contabilizzate;
- la durata prevedibile dell'attività operativa;
- le turbolenze del mercato di riferimento;
- l'obsolescenza del prodotto;
- la variazione della domanda;
- le variabili macroeconomiche;
- le aspettative riguardo alla permanenza in servizio di dipendenti "chiave";
- le azioni prevedibili dei concorrenti attuali e potenziali;
- le clausole legali o contrattuali che condizionano la durata della vita utile¹¹⁹.

Una volta determinato il valore dell'avviamento sarà necessario analizzare la ragione da cui scaturisce tale eccedenza per poterla contabilizzare correttamente: se l'eccedenza rappresenta effettivamente un maggior valore riconosciuto all'azienda acquisita e recuperabile per mezzo dei futuri redditi attesi da essa generati, l'avviamento potrà essere capitalizzato tra le immobilizzazioni immateriali nell'apposita voce¹²⁰.

Al contrario, se la suddetta eccedenza è dovuta ad un "cattivo affare" o ad una decisione dell'acquirente non correlabile alla redditività dell'azienda oggetto di acquisizione¹²¹ l'avviamento dovrà essere considerato come un componente negativo di reddito (perdita) ed imputato a conto economico (*Badwill*)¹²².

¹¹⁹ Fattori e variabili analizzati per verificare che l'eccedenza pagata sia effettivamente all'origine di costi e oneri ad utilità differita nel tempo.

¹²⁰ Classe B, sottoclasse I nella voce 5 "Avviamento".

¹²¹ Ad esempio, l'acquirente o incorporante acquisisce l'azienda allo scopo di eliminare un concorrente dal mercato o di entrare in un nuovo mercato.

¹²² *Badwill* è il termine anglosassone usato per identificare un avviamento negativo.

Ammortamento

Anche per l'avviamento vige la regola generale dell'ammortamento sistematico, preferibilmente a quote costanti, in ragione della residua vita utile del bene.

Il periodo di ammortamento non deve essere superiore ai cinque anni; è però consentito derogare a tale limite temporale qualora sia ragionevole supporre, sulla base di elementi concreti, una vita utile superiore a cinque anni, purché non superiore a venti anni¹²³. Questa eccezione riguarda le imprese che, per la natura dell'attività svolta, necessitano di lunghi periodi di tempo per essere portate a regime, ovvero tutte le imprese che hanno lunghi cicli operativi, o che siano operanti in settori in cui non si prevedono rapidi od improvvisi mutamenti tecnologici o produttivi per i quali è possibile presumere la capacità di conservare, per lungo tempo, la propria posizione di vantaggio acquisita sul mercato. È bene ricordare che, in tal caso, la nota integrativa dovrà illustrare espressamente le specifiche ragioni che hanno consentito tale deroga. Successivamente alla rilevazione iniziale, come ogni altra immobilizzazione immateriale, l'avviamento dovrà essere iscritto nello stato patrimoniale al suo costo storico, dedotti gli ammortamenti accumulati.

In ogni esercizio, in sede di chiusura del bilancio, si dovrà procedere all'analisi del valore dell'avviamento (*Impairment Test*¹²⁴). Le eventuali riduzioni di valore che emergono dall'analisi devono essere tempestivamente registrate procedendo alla svalutazione esplicita della voce "avviamento".

¹²³ Le condizioni che possono giustificare l'adozione di un periodo di ammortamento superiore a cinque anni devono essere specifiche e ricollegabili direttamente alla realtà e tipologia d'impresa a cui si riferiscono.

¹²⁴ Crf pagina 242 e seguenti.

1.2.7 Immobilizzazioni in corso ed acconti

Definizione

Questa categoria comprende tutti gli acconti e i costi sostenuti per ottenere i beni immateriali, sia di produzione interna che di produzione esterna, che alla data di chiusura del bilancio sono ancora in fase di realizzazione¹²⁵. Rientrano pertanto in questa voce dello stato patrimoniale due categorie di costi:

- i costi, sia interni che esterni, sostenuti per la produzione o l'acquisizione di immobilizzazioni immateriali, per le quali non sia ancora stata acquisita la piena titolarità del diritto (nel caso di brevetti, marchi, ecc.) o riguardanti progetti non ancora completati (nel caso di costi di ricerca e sviluppo);
- i versamenti a favore dei fornitori a titolo di anticipo per l'acquisizione delle immobilizzazioni immateriali.

Caratteristiche

Anche per i costi iscritti tra le immobilizzazioni in corso e acconti vige il principio generale dell'utilità pluriennale: i costi capitalizzati devono riguardare diritti ed attività immateriali che, una volta acquisiti ed ultimati, producano benefici economici lungo un arco temporale di più esercizi.

Rilevazione

Nello stato patrimoniale i valori iscritti tra le immobilizzazioni in corso e acconti devono essere esposti al costo storico e non sono sottoposti al processo di ammortamento fino a quando non sia stata acquisita la titolarità del diritto¹²⁶ o sia stato completato il progetto. Al realizzarsi delle suddette condizioni i valori iscritti nella voce in esame devono essere stornati e riclassificati nelle specifiche voci di competenza tra le immobilizzazioni immateriali, dove saranno sottoposte al rispettivo processo di ammortamento. Al contrario, qualora non si ravvisi

¹²⁵ www.studiorighetti.it, data di ultima revisione: 31/03/2005

¹²⁶ Nel caso dei marchi e dei brevetti il diritto si acquisisce con la concessione del brevetto e la registrazione del marchio da parte dell'Ufficio Italiano Marchi e Brevetti.

l'utilizzazione economica delle poste sospese, si dovrà stornare tali poste ed imputarle a conto economico.

1.2.8 Altre immobilizzazioni immateriali

Definizione

La voce in esame accoglie tutti gli eventuali costi capitalizzabili che non trovano collocazione nelle altre categorie delle immobilizzazioni immateriali a causa della loro differente natura. Si tratta quindi di una voce residuale inserita dal legislatore allo scopo di ridurre al minimo la necessità di aggiungere specifiche voci in bilancio¹²⁷.

Caratteristiche

I costi capitalizzabili in questa categoria di immobilizzazioni immateriali devono rispettare i generali principi per l'iscrivibilità, ossia:

- deve trattarsi di costi che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo, ma che siano produttivi di benefici per l'impresa lungo un arco temporale di più esercizi;
- la capitalizzazione iniziale e il mantenimento dell'iscrizione nell'attivo di questi costi sono consentiti solamente se vi è una chiara evidenza della loro recuperabilità nel futuro¹²⁸.

Ammortamento

I costi capitalizzati in questa voce residuale devono essere ammortizzati in un periodo di ammortamento che varia in relazione al periodo produttivo di utilità per l'impresa; per questo motivo, in ogni esercizio, si rende necessario verificare il permanere delle condizioni di iscrिवibilità dei costi tra le immobilizzazioni immateriali. In caso di mutamento delle condizioni suddette¹²⁹, occorre imputare il valore netto contabile dei costi precedentemente capitalizzabili tra i costi di periodo.

¹²⁷ Ricordiamo che l'articolo 2423-ter del Codice civile, al comma 3, impone l'obbligo al redattore del bilancio di aggiungere altre voci, qualora il loro contenuto non sia compreso in alcuna di quelle previste dagli schemi di stato patrimoniale e di conto economico.

¹²⁸ Condizione precisata dall'OIC n. 24 a pagina 63.

¹²⁹ Si parla del caso in cui sia venuta meno l'utilità futura per l'impresa, ovvero che questa non sia più dimostrabile obiettivamente.

Andiamo ora ad analizzare alcune tipologie di costi che possono rientrare tra le “Altre” immobilizzazioni immateriali¹³⁰.

Alcune tipologie di costi

Costi per l’acquisizione di commesse e relativi costi pre-operativi.

Si tratta di costi sostenuti dall’azienda al fine di ottenere l’acquisizione di una commessa. Possono rientrare in questa voce:

- i costi relativi a studi e ricerche specificatamente riferiti all’operazione di acquisizione della commessa;
- costi necessari per la partecipazione alle gare di appalto¹³¹;
- costi pre-operativi¹³², quali:
 - costi di progettazione e costi per studi specifici per la commessa (sostenuti dopo l’acquisizione del contratto);
 - costi di organizzazione e di avvio della produzione (per lavorazioni in stabilimento);
 - costi di impianti e di organizzazione del cantiere (ed esempio i costi per l’approntamento delle installazioni di cantiere, quelli di trasporto in sito del macchinario, quelli di allacciamenti, ecc.).

I costi pre-operativi sono trattati in maniera differente a seconda del criterio adottato per la valutazione della commessa stessa, infatti:

- se l’impresa adotta il criterio della commessa completata, i costi pre-operativi devono essere rilevati tra le rimanenze relative ai lavori in corso

¹³⁰ Si tratta in un elenco di voci, indicativo ma non esaustivo, espressamente esaminate dall’OIC n. 24.

¹³¹ Di solito questi costi devono essere imputati a conto economico nell’esercizio in cui sono sostenuti, in quanto costi ricorrenti necessari per il normale svolgimento dell’attività commerciale. È tuttavia consentito differire tali costi tra quelli pre-operativi purché siano specificatamente sostenuti per la commessa e l’assegnazione della commessa avvenga entro la data in cui l’azienda che li ha sostenuti è obbligata a redigere il bilancio. Tali vincoli sono imposti affinché sussista la ragionevole certezza, alla data di redazione del bilancio, che il costo così sostenuto sia effettivamente recuperabile per mezzo del margine recuperato dalla commessa assegnata.

¹³² Si tratta dei costi sostenuti dopo l’acquisizione del contratto, ma prima che abbia inizio l’attività di costruzione o il processo produttivo.

su ordinazione, in base agli stessi criteri adottati per la rilevazione dei costi sostenuti per l'esecuzione delle opere;

- se l'impresa adotta il criterio della percentuale di completamento, i costi pre-operativi devono essere differiti qualora siano sostenuti ed ammortizzati in base all'avanzamento dei lavori determinato con le specifiche modalità previste per l'applicazione del criterio della percentuale di completamento.

Costi per le migliorie e spese incrementative su beni di terzi

Si tratta di costi sostenuti per migliorare ed incrementare il valore di beni presi in locazione dall'impresa¹³³, ovvero i costi di manutenzione straordinaria sostenuti allo scopo di incrementare la capacità produttiva o la vita utile di un cespite di proprietà di terzi¹³⁴.

Tali costi possono essere capitalizzati ed iscritti tra le "Altre" immobilizzazioni immateriali qualora esse non siano separabili dal bene stesso, ovvero non godano di un'autonoma funzionalità; in caso contrario sarebbero iscrivibili tra le immobilizzazioni materiali nella specifica categoria di appartenenza. Per chiarire bene questa distinzione riportiamo due esempi.

Si pensi ad un'impresa che decida di installare un videocitofono all'interno di un'immobile utilizzato per la propria attività ma di proprietà di un terzo; si può notare come il videocitofono sia un bene che possiede un'autonoma funzionalità rispetto all'immobile all'interno del quale è installato: per questo motivo il relativo costo dovrà essere capitalizzato tra le immobilizzazioni materiali. Diverso è invece il caso in cui l'impresa decida di installare nell'immobile di proprietà di terzi un impianto elettrico; in tale caso è infatti evidente come tale miglioria sia inscindibile dall'immobile, per cui sarà necessaria la sua capitalizzazione tra le "Altre" immobilizzazioni immateriali¹³⁵.

¹³³ Anche per i locali a disposizione dell'impresa in base a un contratto di leasing.

¹³⁴ Si tratta di spese di migliorie su beni di terzi non separabili dai beni stessi. A tal proposito è bene ricordare che la distinzione tra migliorie separabili e non separabili è ripresa dai principi contabili nazionali (precisamente nell'OIC n. 24) i quali prevedono che le migliorie separabili devono essere iscritte nella sottoclasse delle immobilizzazioni materiali.

¹³⁵ M. Allegrini – P. Martini "Bilancio civilistico e imponibile fiscale", Napoli, Esselibri, 2005, pagine 131-132

È bene evidenziare come l'ammortamento di tali costi si effettui nel periodo minore tra quello di utilità futura delle spese sostenute e quello residuo del contratto di locazione (tenuto conto dell'eventuale periodo di rinnovo nel caso in cui dipenda dal conduttore).

Diritti reali di godimento su azioni

Il diritto reale di godimento su titoli più importante e diffuso è l'usufrutto su azioni: un'operazione che consente a colui che cede l'usufrutto di procurarsi liquidità per un importo pari al valore attuale dei frutti futuri (rappresentati dai dividendi) delle azioni cedute, mentre il cessionario acquisisce il diritto a percepire i dividendi per un periodo prestabilito¹³⁶.

Per il cessionario il costo sostenuto per l'acquisizione dell'usufrutto su azioni rappresenta una spesa che protrae la sua utilità su più esercizi, e a fronte della quale si prevede di percepire benefici economici futuri; di conseguenza, tale voce sarà a tutti gli effetti iscrivibile tra le immobilizzazioni immateriali, nella voce in esame.

Per quel che concerne l'ammortamento di tale costo pluriennale, il processo di ammortamento dovrà coprire tutto il periodo in cui si prevede di percepire i dividendi, in modo da garantire la necessaria correlazione che deve intercorrere tra i costi ed i relativi proventi.

Oneri accessori su finanziamenti

Gli oneri accessori sostenuti per ottenere un finanziamento sono rappresentati da:

- le spese di istruttoria per la pratica;
- l'imposta sostitutiva su finanziamenti a medio termine¹³⁷;
- altri costi iniziali, come le spese notarili o gli eventuali costi di garanzia¹³⁸.

¹³⁶ Più precisamente, l'OIC n. 24 si esprime nei seguenti termini: “[...] Si tratta di un'operazione finanziaria tramite la quale colui che cede l'usufrutto si procura liquidità per un ammontare pari al valore attuale dei frutti (dividendi) ceduti ed il cessionario acquisisce il diritto a percepire i dividendi per un periodo prestabilito. [...]”.

¹³⁷ Infatti, le operazioni di finanziamento che superano i 18 mesi sono soggette ad imposta sostitutiva pari allo 0,25%, come previsto all'articolo 1-bis, comma 6, della legge 30 Luglio 2004, n. 191.

¹³⁸ Si tratta di costi aggiuntivi commisurati al rischio rilevato per la singola operazione da garantire.

Questi costi devono essere capitalizzati nella voce “Altre” immobilizzazioni immateriali. Qualora i finanziamenti non fossero concessi, i costi inizialmente sostenuti e capitalizzati devono essere stornati a conto economico.

La durata del processo di ammortamento degli oneri accessori su finanziamenti è calcolata in base alla durata del relativo finanziamento seguendo un metodo che determina le quote secondo modalità finanziarie, o con un metodo a quote costanti¹³⁹.

È bene ricordare che i disaggi sull’emissione di obbligazioni devono essere imputati in un’apposita sottovoce tra i ratei e risconti, come espressamente richiesto dal Codice civile¹⁴⁰.

Costi per il trasferimento e per il riposizionamento dei cespiti

Si tratta dei costi sostenuti dall’azienda per il trasferimento e il riposizionamento di singoli cespiti, linee di produzione o interi stabilimenti, in un’operazione di definizione di un nuovo *lay-out* della produzione¹⁴¹. In generale, questi costi devono essere spesi a conto economico, a meno che non siano ravvisabili benefici economici futuri in termini di ampliamento o miglioramento della capacità produttiva dell’impresa con conseguente riduzione dei costi di produzione, condizione che ne consente la capitalizzazione tra le “Altre” immobilizzazioni immateriali.

In caso di capitalizzazione di questi costi, il relativo processo di ammortamento deve avere una durata relativamente breve (da tre a cinque anni), per perseguire una maggior prudenza.

¹³⁹ È preferibile l’utilizzo di quote calcolate con metodi finanziari, mentre l’utilizzo del metodo a quote costanti è consentito solo quando gli effetti ottenuti dai due metodi non divergono significativamente.

¹⁴⁰ Infatti l’articolo 2424 alla lettera D) riporta l’esplicita espressione “Ratei e risconti, con separata indicazione del disaggio su prestiti:”

¹⁴¹ L’OIC n. 24 precisa che in nessun caso è possibile capitalizzare i costi di trasferimento relativi alla cessata locazione o per necessità di sgombrare dei locali in precedenza occupati.

Costi di software

Il legislatore italiano ha allargato la tutela giuridica riconosciuta dal diritto d'autore ai programmi per elaboratori ed ai software¹⁴².

È necessario ricordare la distinzione riguardante i software, dettata dalle caratteristiche intrinseche:

- software di base: costituito dall'insieme delle istruzioni indispensabili per il funzionamento dell'elaboratore (*hardware*);
- software applicativo: costituito dall'insieme delle istruzioni che consentono l'utilizzo di funzioni del software di base al fine di soddisfare specifiche esigenze dell'utente¹⁴³.

Come già precisato, i costi relativi all'acquisto o alla produzione del software di base sono capitalizzati tra le immobilizzazioni materiali insieme all'hardware a cui si riferisce, in ragione della stretta complementarità economiche che intercorre tra i due elementi. In particolare, il processo di ammortamento deve esaurirsi nel minor periodo tra quello di utilità futura del software e quello della vita utile dell'hardware.

I costi relativi all'acquisizione o alla produzione del software applicativo subiscono un diverso trattamento a seconda che:

- il software applicativo sia acquisito a titolo di proprietà: i relativi costi saranno capitalizzabili nella voce B. I. 3 "Diritti di brevetti industriali e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno"; il relativo ammortamento sarà eseguito a quote costanti per tutto il periodo in cui si prevede la presenza di benefici economici futuri (se determinabile) o in tre esercizi¹⁴⁴;

¹⁴² Il D. Lgs. n. 518/1992 ha recepito la Direttiva 91/250/UE, relativa alla tutela giuridica dei programmi per elaboratori, ampliando anche all'opera software l'ambito di applicabilità della L. n. 633/1941 sul diritto d'autore.

¹⁴³ Definizioni fornite dall'OIC n. 24, a pagina 66.

¹⁴⁴ Tre esercizi è infatti il periodo presunto di utilità del software, data l'elevata obsolescenza tecnologica cui è sottoposto il software.

- il software applicativo sia acquisito a titolo di licenza d'uso a tempo indeterminato: nel qual caso valgono le conclusioni precedentemente tratte;
- il software sia acquisito a titolo di licenza d'uso a tempo determinato: i corrispettivi periodici contemplati dal contratto di licenza d'uso devono essere imputati a conto economico nell'esercizio in cui sono sostenuti; mentre l'eventuale ammontare corrisposto "una tantum" all'inizio del contratto e valido per tutta la sua durata deve essere capitalizzato nella voce B. I. 4 "Concessioni, licenze, marchi e diritti simili"; in tal caso il processo di ammortamento viene eseguito lungo tutta la durata della licenza d'uso;
- il software applicativo sia prodotto per uso interno "tutelato": valgono le medesime considerazioni esaminate a proposito del software applicativo acquistato a titolo di proprietà, riferite ai costi sostenuti internamente;
- il software applicativo sia prodotto per uso interno "non tutelato": i costi sostenuti internamente devono essere imputati a conto economico, a meno che non si riferiscano ad un programma utilizzabile per un certo numero di anni all'interno dell'impresa, nel qual caso saranno capitalizzabili nella voce B. I. 7 "Altre" immobilizzazioni immateriali; in quest'ultima ipotesi il processo di ammortamento dovrà riguardare il periodo in cui si prevede l'utilizzo del software all'interno dell'azienda (se ragionevolmente determinabile), o in tre esercizi.

Quanto detto può essere riassunto nella seguente tabella che riporta anche la disciplina fiscale prevista:

Software	Imputazione a bilancio	Ammortamento	Regole del Tuir
Software di base	I costi devono essere capitalizzati insieme all'hardware	Regole ordinarie valide per le immobilizzazioni	Sono quelle dettate dall'art. 102 del Tuir e l'aliquota da utilizzare è da ritrovare nel DM 31/12/1988
Software applicativo	I costi sono da iscrivere tra le immobilizzazioni	In quote costanti correlate al periodo di	La norma di riferimento del Tuir è l'art. 103, comma 1,

Software	Imputazione a bilancio	Ammortamento	Regole del Tuir
acquisito a titolo di proprietà	immateriali nella voce B.I.3 «Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno» della classe «Immobilizzazioni immateriali»	prevista utilità futura (se tale periodo non è determinabile il periodo da adottare è di tre esercizi)	che prevede la deducibilità dell'ammortamento in misura non superiore a un terzo del costo
Software applicativo acquisito con licenza d'uso a tempo indeterminato	I costi sono da iscrivere tra le immobilizzazioni immateriali nella voce B.I.3 «Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno» della classe «Immobilizzazioni immateriali»	In quote costanti correlate al periodo di prevista utilità futura (se tale periodo non è determinabile il periodo da adottare è di tre esercizi)	La norma di riferimento del Tuir è ancora l'art. 103, 1 comma, che prevede la deducibilità dell'ammortamento in misura non superiore ad un terzo del costo
Software applicativo acquisito con licenza d'uso a tempo determinato (in relazione al corrispettivo periodico)	Il corrispettivo deve essere imputato direttamente a conto economico e concorre a formare il risultato dell'esercizio	In quote costanti correlate al periodo di prevista utilità futura (se tale periodo non è determinabile il periodo da adottare è di tre esercizi)	Le spese sostenute sono componenti negativi di reddito determinati nella misura risultante dall'applicazione del principio di competenza di cui all'art. 109 del Tuir
Software applicativo acquisito con licenza d'uso a tempo determinato (in relazione al corrispettivo “una tantum”)	I costi devono essere iscritti nella voce B.I.4 «Concessioni, licenze, marchi e diritti simili» della classe «Immobilizzazioni immateriali»	È correlato al periodo di durata della licenza d'uso	La norma fiscale di riferimento è l'art. 103, comma 2 del Tuir che prevede che le quote di ammortamento sono deducibili in misura corrispondente alla durata dell'utilizzazione prevista dal contratto o dalla legge
Software applicativo “tutelato” prodotto per uso interno	I costi sostenuti vanno iscritti nella voce B.I.3 «Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno» della classe «Immobilizzazioni immateriali»	In quote costanti correlate al periodo di prevista utilità futura (se tale periodo non è determinabile il periodo da adottare è di tre esercizi)	La norma di riferimento del Tuir è ancora l'art. 103, comma 1, che prevede la deducibilità dell'ammortamento in misura non superiore a un terzo del costo
Software applicativo “non tutelato” prodotto per uso interno	I costi sostenuti possono essere: <ul style="list-style-type: none"> • imputati a conto economico nel periodo di sostenimento • capitalizzati ed iscritti nella voce B.I.7 “Altre” immobilizzazioni immateriali 	Il periodo di ammortamento dovrà tenere conto del periodo in cui si prevede che il software sarà utilizzato in azienda (se ciò non è possibile tre esercizi)	Le spese possono essere: componenti negativi di reddito determinati nella misura risultante dall'applicazione del principio di competenza di cui all'art. 109 del Tuir e ammortizzate in base alle regole civilistiche

Per quanto attiene la capitalizzazione dei costi internamente sostenuti per lo sviluppo di un software è necessario fare alcune precisazioni:

- solamente i costi diretti¹⁴⁵, anche esterni, possono essere capitalizzati, mentre i costi indiretti¹⁴⁶ attribuibili al prodotto, non potranno, in nessun caso, essere differiti;
- la capitalizzazione dei costi può avere inizio solo dopo che la società ha ottenuto la ragionevole certezza del completamento del software e della sua idoneità all'uso interno; tale momento potrà variare a seconda della natura del progetto¹⁴⁷;
- indipendentemente dal tipo di software e dalla modalità di acquisizione, è necessario effettuare, alla fine di ciascun esercizio, un'analisi critica del suo effettivo utilizzo interno a causa dell'elevato ritmo di obsolescenza tecnica a cui è sottoposto; se dall'analisi risulta che il software non è utilizzato o che il suo utilizzo non è economico, si dovrà procedere ad una svalutazione straordinaria del suo valore netto contabile¹⁴⁸;
- i costi per la manutenzione dei sistemi, per gli aggiornamenti e per le modifiche di minor entità non potranno essere capitalizzati a causa della loro natura ricorrente;
- gli oneri pagati a consulenti esterni per una consulenza generale sui sistemi informativi dell'impresa, non direttamente associati allo sviluppo di specifici sistemi, non possono essere in nessun caso capitalizzabili.

¹⁴⁵ Costi diretti, intesi in senso restrittivo, sono definiti come costi imputabili in maniera certa ed univoca ad un solo oggetto di costo.

¹⁴⁶ Costi indiretti sono invece riconducibili a due o più oggetti di costo; possono essere allocati ai vari oggetti di costo da cui scaturiscono assegnando un peso all'importanza che ciascun oggetto di costo ha avuto nella genesi del costo stesso per mezzo di coefficienti di allocazione o coefficienti di ripartizione.

¹⁴⁷ Per conoscere in dettaglio i vari momenti in cui si inizia la capitalizzazione si rinvia all'OIC n. 24, pagina 68.

¹⁴⁸ Ai sensi dell'articolo 2426, punto 3, del Codice civile.

2 LE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NEL CONTESTO TRIBUTARIO: LINEAMENTI GENERALI

2.1 La normativa tributaria

La legislazione tributaria sul reddito d'impresa è principalmente codificata nelle seguenti norme: il Testo Unico delle Imposte sui Redditi¹⁴⁹ (Tuir) e le Disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi¹⁵⁰. Tali provvedimenti fissano le regole per la determinazione del reddito imponibile, sul quale viene quantificato il prelievo fiscale.

2.1.1 La nozione di costo

Il Tuir si occupa di definire la nozione di costo valida ai fini fiscali¹⁵¹ all'articolo 110 rubricato "Norme generali sulla valutazione", il quale al comma 1 recita:

"Agli effetti delle norme del presente capo che fanno riferimento al costi dei beni senza disporre diversamente:

- a) il costo è assunto al lordo delle quote di ammortamento già dedotte;*
- b) si comprendono nel costo anche gli oneri accessori di diretta imputazione, esclusi gli interessi passivi e le spese generali. Tuttavia per i beni materiali e immateriali strumentali per l'esercizio dell'impresa si comprendono nel costo gli interessi passivi iscritti in bilancio ad aumento del costo stesso per effetto di disposizioni di legge. Nel costo di fabbricazione si possono aggiungere con gli stessi criteri anche i costi diversi da quelli direttamente imputabili al prodotto; per gli immobili alla cui produzione è diretta l'attività dell'impresa si comprendono nel costo gli interessi passivi sui prestiti contratti per la loro costruzione o ristrutturazione; [...]"*

In sintesi, ai fini fiscali, il costo delle immobilizzazioni immateriali¹⁵² deve essere assunto al lordo delle quote di ammortamento già dedotte, e deve essere

¹⁴⁹ DPR 22 dicembre 1986 n. 917.

¹⁵⁰ DPR 29 settembre 1973 n. 600.

¹⁵¹ Sulla nozione di costo si veda anche D. Calducci "Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS", Milano, Edizioni FAG, 2007, pagina 513 e seguenti.

¹⁵² D. Balducci a tal proposito afferma che "Per i beni materiali ed immateriali strumentali per l'esercizio dell'impresa si comprendono nel costo gli interessi passivi iscritti in bilancio ad aumento del costo stesso per effetto di disposizioni normative [...]" D. Balducci "Il bilancio d'esercizio", Milano, FAG, 2007.

comprensivo degli oneri accessori e delle spese direttamente imputabili¹⁵³. Per i beni strumentali, inoltre, è riconosciuta la possibilità di computare nel costo, per la quota ragionevolmente imputabile al prodotto, gli interessi passivi relativi ai finanziamenti accesi per la loro fabbricazione o il loro acquisto, fino all'effettiva entrata in funzione dei beni stessi.

Con la vigente formulazione del Tuir¹⁵⁴ è stato superato un problema di coordinamento tra la disciplina fiscale e quella civilistica. Tale problema riguardava la definizione del momento fino al quale era possibile imputare al costo del bene strumentale gli interessi passivi relativi ai prestiti contratti per la fabbricazione o l'acquisto del bene stesso. Il Codice Civile consente, infatti, l'imputazione degli interessi passivi al costo del bene strumentale entro e non oltre il momento in cui il bene può essere utilizzato¹⁵⁵, mentre il Tuir ne estendeva la durata fino all'effettiva entrata in funzione del bene¹⁵⁶.

2.1.2 Ammortamento

Per l'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali, in generali, la normativa finanziaria prevede criteri meno rigidi rispetto a quelli dettati per le immobilizzazioni materiali¹⁵⁷; il legislatore tributario si limita, infatti, ad indicare la quota massima del costo dell'immobilizzazione immateriale che può essere dedotta in ogni esercizio. Inoltre, per le immobilizzazioni immateriali non sono

¹⁵³ Si veda anche: M. Nessi "Contabilità generale e fiscale", Esselibri Spa, 2005, pagina 416 e seguenti

¹⁵⁴ Modificato dal DLgs 247/2005, dal DL 203/2005, convertito dalla L. 248/2005, e dalla legge finanziaria 266/2005.

¹⁵⁵ Il Codice Civile all'articolo 2426, rubricato "Criteri di valutazioni" prevede che: "[...] 1) le immobilizzazioni sono iscritte al costo di acquisto o di produzione. Nel costo di acquisto si computano anche i costi accessori. Il costo di produzione comprende tutti i costi direttamente imputabili al prodotto. Può comprendere anche altri costi, per la quota ragionevolmente imputabile al prodotto, relativi al periodo di fabbricazione e **fino al momento dal quale il bene può essere utilizzato**; con gli stessi criteri possono essere aggiunti gli oneri relativi al finanziamento della fabbricazione, interna o presso terzi;

¹⁵⁶ Il Tuir, nella precedente formulazione, prevedeva, all'articolo 76, rubricato "Norme generali sulle valutazioni" che: "[...] per i beni materiali e immateriali strumentali per l'esercizio dell'impresa si comprendono nel costo, **fino al momento della loro entrata in funzione** e per la quota ragionevolmente imputabile ai beni medesimi, gli interessi passivi relativi alla loro fabbricazione, interna o presso terzi, nonché gli interessi passivi sui prestiti contratti per la loro acquisizione [...]".

¹⁵⁷ L'articolo 102, rubricato "Ammortamento dei beni materiali", al comma 2 prevede che per la quota di ammortamento delle immobilizzazioni materiali "[...] La deduzione è ammessa in misura non superiore a quella risultante all'applicazione al costo dei beni dei coefficienti stabiliti con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze pubblicato nella Gazzetta Ufficiale, ridotti alla metà per il primo esercizio. I coefficienti sono stabiliti per categorie di beni omogenei in base al normale periodo di deperimento e consumo nei vari settori produttivi." Si tratta quindi di coefficienti tassativi e rigidi.

applicate le regole previste per l'ammortamento delle immobilizzazioni materiali, per cui:

- non devono essere ridotti alla metà gli ammortamenti dei beni entrati in funzione nel corso dell'esercizio;
- non possono essere integralmente dedotti i beni il cui costo unitario non superi €516, 46;
- non sono consentiti ammortamenti accelerati poiché si ritiene che il maggior utilizzo non pregiudichi il valore del bene;
- non sono previsti ammortamenti anticipati;
- non è necessario procedere al ragguaglio degli ammortamenti nel caso di esercizio di durata diversa da 12 mesi¹⁵⁸.

Fatta questa premessa di carattere generale sull'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali andiamo ad analizzare in dettaglio le regole imposte dal Tuir per le specifiche categorie¹⁵⁹.

L'articolo 108 del Tuir, rubricato "Spese relative a più esercizi", si esprime nei seguenti termini:

"1. Le spese relative a studi e ricerche sono deducibili nell'esercizio in cui sono state sostenute ovvero in quote costanti nell'esercizio stesso e nei successivi ma non oltre il quarto. Le quote di ammortamento dei beni acquisiti in esito agli studi e alle ricerche sono calcolate sul costo degli stessi diminuito dell'importo già dedotto. Per i contributi corrisposti a norma di legge dallo Stato o da altri enti pubblici a fronte di tali costi si applica l'articolo 88, comma 3.

2. Le spese di pubblicità e di propaganda sono deducibili nell'esercizio in cui sono state sostenute o in quote costanti nell'esercizio stesso e nei quattro

¹⁵⁸ Dato che l'articolo 103 sull' "Ammortamento dei beni immateriali" non è espressamente richiamato dal quinto comma dell'articolo 110 "Norme generali sulla valutazione".

¹⁵⁹ Si noti che il legislatore tributario segue la stessa classificazione individuata dal Codice Civile che prevede la divisione del trattamento delle immobilizzazioni immateriali tra: beni immateriali in senso stretto, avviamento (disciplinati all'articolo 103 del Tuir) e spese pluriennali (disciplinate all'articolo 108 del Tuir).

successivi. Le spese di rappresentanza sono ammesse in deduzione nella misura di un terzo del loro ammontare e sono deducibili per quote costanti nell'esercizio in cui sono state sostenute e nei quattro successivi. Si considerano spese di rappresentanza anche quelle sostenute per i beni distribuiti gratuitamente, anche se recano emblemi, denominazioni o altri riferimenti atti a distinguerli come prodotti dell'impresa, e i contributi erogati per l'organizzazione di convegni e simili. Le predette limitazioni non si applicano ove le spese di rappresentanza siano riferite a beni di cui al periodo precedente di valore unitario non eccedente euro 25,82.

3. Le altre spese relative a più esercizi, diverse da quelle considerate nei commi 1 e 2 sono deducibili nel limite della quota imputabile a ciascun esercizio. Le medesime spese, non capitalizzabili per effetto dei principi contabili internazionali, sono deducibili in quote costanti nell'esercizio in cui sono state sostenute e nei quattro successivi.

4. Le spese di cui al presente articolo sostenute dalle imprese di nuova costituzione, comprese le spese di impianto, sono deducibili secondo le disposizioni dei commi 1, 2 e 3 a partire dall'esercizio in cui sono conseguiti i primi ricavi.”

In altre parole, l'articolo in esame si occupa degli oneri pluriennali, ovvero:

- a) Costi d'impianto e di ampliamenti, per i quali la deduzione fiscale non è espressamente prevista dal legislatore tributario, ma viene ricondotta alla disciplina residuale (contenuta al comma 3), secondo cui le spese relative a più esercizi, per le quali non si prevede uno specifico trattamento, “sono deducibili nel limite della quota imputabile a ciascun esercizio”, seguendo quindi il criterio civilistico di ammortamento in un periodo massimo di cinque anni (non necessariamente a quote costanti).
- b) Costi di ricerca e sviluppo (disciplinati al comma 1), sono deducibili, a scelta del contribuente:
 - nell'esercizio in cui sono stati sostenuti;

- in quote costanti, nell'esercizio in cui sono stati sostenuti e nei successivi, ma non oltre il quarto.

Il legislatore tributario lascia quindi al contribuente ampia scelta nella deduzione fiscale delle spese di ricerca e sviluppo, mettendo a sua disposizione cinque opzioni di deducibilità¹⁶⁰.

c) Costi di pubblicità (disciplinati al comma 2), sono deducibili, a scelta del contribuente:

- nell'esercizio in cui sono stati sostenuti;
- in quote costanti, nell'esercizio in cui sono stati sostenuti e nei quattro successivi.

Nel caso dei costi di pubblicità le opzioni di deducibilità sono ridotte a due¹⁶¹.

d) Migliorie su beni di terzi, seguono la disciplina residuale prevista dall'articolo in questione, per cui saranno deducibili nel limite della quota imputabile a ciascun esercizio. Ne consegue che, nel caso in cui il contribuente decidesse (in ragione del principio di prudenza) di non iscrivere tali costi nell'attivo i bilancio, spesandoli a conto economico, le spese sostenute potrebbero essere integralmente dedotte in tale esercizio.

Anche l'articolo 103 del Tuir, rubricato "Ammortamento dei beni immateriali", contribuisce a disciplinare l'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali. Esso prevede che:

"1. Le quote di ammortamento del costo dei diritti di utilizzazione di opere dell'ingegno, dei brevetti industriali, dei processi, formule e informazioni relativi ad esperienze acquisite in campo industriale, commerciale o scientifico sono deducibili in misura non superiore a un terzo del costo; quelle relative al costo

¹⁶⁰ Il contribuente ha infatti cinque opzioni per la deducibilità dei costi di ricerca e sviluppo:

1. dedurre il 100% del costo nell'esercizio in cui esso è stato sostenuto;
2. dedurre il 50% del costo nell'esercizio in cui esso è stato sostenuto e in quello successivo;
3. dedurre il 33,33% del costo nell'esercizio in cui esso è stato sostenuto e nei due successivi;
4. dedurre il 25% del costo nell'esercizio in cui esso è stato sostenuto e nei tre successivi;
5. dedurre il 20% del costo nell'esercizio in cui esso è stato sostenuto e nei quattro successivi.

¹⁶¹ Il contribuente ha solo due opzioni per la deducibilità dei costi di pubblicità:

1. dedurre il 100% del costo nell'esercizio in cui esso è stato sostenuto;
2. dedurre il 20% del costo nell'esercizio in cui esso è stato sostenuto e nei quattro successivi.

dei marchi d'impresa sono deducibili in misura non superiore ad un decimo del costo.

2. Le quote di ammortamento del costo dei diritti di concessione e degli altri diritti iscritti nell'attivo del bilancio sono deducibili in misura corrispondente alla durata di utilizzazione prevista dal contratto o dalla legge.

3. Le quote di ammortamento del valore di avviamento iscritto nell'attivo del bilancio sono deducibili in misura non superiore a un diciottesimo del valore stesso.

4. Si applica la disposizione del comma 8 dell'articolo 102.”

L'articolo 103 del Tuir si occupa quindi dei beni immateriali (intesi in senso stretto) e dell'avviamento; nell' specifico stabilisce che:

- a) Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno (trattati al comma 1) sono deducibili per una quota non superiore ad un terzo del costo stesso. Il legislatore tributario stabilisce quindi un unico limite massimo di deducibilità, rispettato il quale il contribuente ha ampia libertà di scelta nella ripartizione del costo¹⁶².
- b) Concessioni, licenze e diritti simili (disciplinate al comma 2) sono, quindi, deducibili in quote costanti ottenute dividendo il costo di acquisto per il numero di anni previsti dal contratto di utilizzazione del bene, definito dal contratto e dalla legge¹⁶³.
- c) Marchi (regolamentati al comma 1) “[...] sono deducibili in misura non superiore ad un decimo del costo”. Rispetto alla previgente normativa, il processo di ammortamento del marchio ha subito un'estensione temporale, a seguito delle modifiche introdotte dalla legge finanziaria del 1998. La previgente disposizione consentiva, infatti, la deduzione di una quota annua massima pari ad un terzo del costo sostenuto. L'allungamento

¹⁶² Il contribuente potrà infatti scegliere tra le numerose soluzioni possibili che rientrano nel limite massimo previsto, potendo optare per metodi di ammortamento a quote costanti “variabili”, e potendo stabilire liberamente il periodo di ammortamento (con l'unico vincolo minimo di tre esercizi).

¹⁶³ L'articolo 13 del DPR n. 44/88 ha specificato che nel computo della durata dell'utilizzazione devono essere considerate anche le frazioni di anno.

del periodo di deducibilità dei costi sostenuti per l'acquisto del marchio si è reso necessario al fine di evitare comportamenti elusivi, resi possibili a seguito dell'introduzione della nuova disciplina fiscale in materia di ristrutturazioni aziendali¹⁶⁴.

- d) Avviamento (disciplinato dal terzo comma) è deducibile “[...] in misura non superiore a un diciottesimo del valore stesso”. Anche il periodo di ammortamento dell'avviamento ha subito un'estensione temporale: nella precedente normativa si prevedeva una quota annuale massima deducibile pari ad un quinto del costo sostenuto. La riduzione della quota massima di ammortamento, con il conseguente allungamento del periodo di deducibilità dei costi sostenuti per l'avviamento, risponde ad esigenze antielusive: per evitare comportamenti elusivi che potevano essere posti in essere dopo l'introduzione della già citata disciplina fiscale sulle ristrutturazioni aziendali¹⁶⁵. È bene ricordare che per l'avviamento la normativa civilistica dispone che “[...] l'avviamento può essere iscritto nell'attivo [...] e deve essere ammortizzato entro un periodo di cinque anni”¹⁶⁶. Questa discrasia tra normativa civilistica e normativa fiscale darà origine alla “fiscalità differita”, fenomeno che analizzeremo in dettaglio nel proseguo del lavoro.

¹⁶⁴ La disciplina sulle ristrutturazioni aziendali prevedeva un'aliquota pari al 27%, pagabile in cinque anni, da applicare alle plusvalenze realizzate a seguito di cessioni o conferimenti di azienda o di partecipazioni di controllo o di collegamento. Se il legislatore avesse mantenuto il limite annuale di un terzo per la deducibilità della quota di ammortamento dei costi sostenuti per l'acquisto dei marchi, sarebbero state possibile porre in essere cessioni del tutto fittizie in cui il plusvalore poteva essere attribuito ad uno o più marchi ceduti insieme al complesso aziendale; in tale modo l'azienda cessionaria avrebbe potuto portare in deduzione la plusvalenza pagata per l'acquisto dell'azienda, risparmiando il 37% di IRPEG (ora IRES per il 33%) e il 4,25% di IRAP, mentre l'impresa cedente avrebbe scontato un'imposta sostitutiva del 27% (ora pari al 19%) ripartita in cinque esercizi (ad oggi non è più possibile effettuare la rateizzazione dell'imposta sostitutiva).

¹⁶⁵ La disciplina sulle ristrutturazioni aziendali prevedeva un'aliquota pari al 27%, pagabile in cinque anni (la disposizione in vigore fino al 31 dicembre 2003 prevedeva un'aliquota del 19% senza possibilità di rateizzazione), da applicare alle plusvalenze realizzate a seguito di cessioni o conferimenti di azienda o di partecipazioni di controllo o di collegamento. Se il legislatore avesse mantenuto il limite annuale di deducibilità di un quinto, sarebbe stato possibile porre in essere cessioni di azienda o di quote di partecipazione di controllo o collegamento fittizie, in cui il plusvalore è attribuibile all'avviamento. In tal modo l'impresa cessionaria avrebbe potuto portare in deduzione la plusvalenza pagata per l'acquisto dell'azienda risparmiando il 37% di IRPEG (ora 33% di IRES) e il 4,25% di IRAP, in solo cinque esercizi, mentre l'impresa cedente avrebbe pagato un'imposta sostitutiva del 27% (ora 19%) ripartita in cinque esercizi (la rateizzazione dell'imposta sostitutiva, secondo la normativa vigente, non è più possibile).

¹⁶⁶ Articolo 2426, punto 6), del Codice Civile concernente i “Criteri di valutazione”.

Un interessante caso da analizzare è quello delle spese per la certificazione della qualità. A tale proposito, l'Amministrazione Finanziaria si è espressa, a seguito di un'interrogazione parlamentare, affermando che le spese sostenute per l'ottenimento della certificazione della qualità non possono essere qualificate come oneri pluriennali, avendo natura di costo d'esercizio, in quanto manca il requisito dell'individuabilità. Tali costi devono quindi essere imputati a conto economico tra i costi d'esercizio, in particolare nella voce B 7 "Costi per servizi".

Di opinione differente è la dottrina specializzata secondo la quale le spese per la certificazione della qualità hanno natura pluriennale, essendo in grado di produrre benefici economici futuri¹⁶⁷. In tal caso le spese in questione andranno capitalizzate nella voce B I 2 "Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità", intesi come spese di sviluppo, oppure nella voce B I 7 "Altre" immobilizzazioni immateriali. O ancora, se la procedura per l'ottenimento della certificazione comporta modifiche su specifici impianti, occorrerà iscrivere l'eventuale maggior valore come incremento del valore del relativo cespite. In relazione all'ammortamento di queste spese, la dottrina sostiene la deducibilità di una quota annua non superiore al un terzo del costo sostenuto, in ossequio all'articolo 103, comma 1. È consigliabile limitare la deducibilità massima ad un quinto del costo qualora si assimilino le spese per la certificazione della qualità a quelle di ricerca e sviluppo.

Ove si ritenga corretto capitalizzare le spese per la certificazione della qualità¹⁶⁸, è bene ricordare la necessità di verificare, in ogni esercizio, il

¹⁶⁷ La tesi della capitalizzazione delle spese sostenute per la certificazione della qualità acquisisce credibilità se si pensa al caso in cui le spese riguardano attività di addestramento non periodico del personale, con la definizione di organigrammi e mansionari, con conseguente riorganizzazione della struttura aziendale.

¹⁶⁸ La tesi, peraltro assolutamente condivisibile, esposta dalla dottrina specializzata, in base alla quale le spese in esame hanno natura pluriennale, se ed in quanto idonee a produrre utilità negli esercizi futuri. In tal senso, assume importanza fondamentale il previo assenso del Collegio Sindacale, ovviamente laddove esistente. La capitalizzazione di tali spese sarà ancora più necessaria quanto più esse comportino l'effettuazione di attività dirette all'addestramento non periodico del personale, con la redazione di organigrammi e "mansionari", ed una complessiva riorganizzazione della struttura aziendale, compresa l'esecuzione di elaborazioni, valutazioni, studi e progettazioni a ciò rivolte, nonché la sistematizzazione e razionalizzazione degli elementi organizzativi esistenti, affinché costituiscano un elemento di riferimento per le successive elaborazioni ed adeguamenti. (Provincia di Rimini - Luglio 2004 <http://www.rimini.com/news/index/notizia-6826-titoloCome+contabilizzare+i+costi+sostenuti+per+la+certificazione+di+qualità>)

permanere delle iniziali condizioni che ne hanno consentito la capitalizzazione. Nel caso in cui esse siano venute meno sarà necessario stornare tali spese a conto economico nell'apposita voce B 10 c "Svalutazione delle immobilizzazioni immateriali", operando una svalutazione a diretta diminuzione del valore dell'immobilizzazione nello stato patrimoniale, e fornire adeguata informativa in nota integrativa.

Quanto detto può essere sintetizzato nella seguente tabella:

Immobilizzazioni Immateriali	Ammortamento Civile	Ammortamento Fiscale
B I 1 – Costi di impianto e ampliamento	Entro un periodo non superiore a cinque esercizi (Art. 2426, comma 1, n. 5 del C. c.)	Nei limiti della quota imputabile a ciascun esercizio (Art. 108, comma 3 del Tuir)
B I 2 – Costi di ricerca e di sviluppo	Entro un periodo non superiore a cinque esercizi (Art. 2426, comma 1, n. 5 del C. c.)	Nell'esercizio in cui sono sostenute o in quote costanti nello stesso e nei successivi, ma non oltre il quarto (Art. 108, comma 1 del Tuir)
B I 2 – Costi di pubblicità	Entro un periodo non superiore a cinque esercizi (Art. 2426, comma 1, n. 5)	Nell'esercizio in cui sono sostenute o in quote costanti nello stesso e nei successivi, ma non oltre il quarto (Art. 108, comma 2 del Tuir)
2.14 B I 3 – Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	Sistematico in ogni esercizio, in base alla residua possibilità di utilizzo (Art. 2426, comma 1, n. 2)	In misura non superiore a un terzo del costo (Art. 103, comma 1 del Tuir)
2.17 B I 4 – Concessioni, licenze e diritti simili	Sistematico in ogni esercizio, in base alla residua possibilità di utilizzo (Art. 2426, comma 1, n. 2 del C. c.)	In misura corrispondente alla durata di utilizzazione prevista dal contratto o dalla legge, in quote costanti (Art. 103, comma 2 del Tuir)
B I 4 – Marchi	Sistematico in ogni esercizio, in base alla residua possibilità di utilizzo (Art. 2426, comma 1, n. 2 del C. c.)	Quote annue anche variabili, ma in misura non superiore a un decimo del costo per ciascun esercizio (Art. 103, comma 1 del Tuir)
B I 5 – Avviamento	Entro un periodo di cinque anni. Con adeguata motivazione in	Quote annue, anche variabili, ma non in misura superiore a un

	nota integrativa è consentito l'ammortamento in un periodo superiore, non eccedente la durata di utilizzazione (Art. 2426, comma 1, n. 5).	diciottesimo del valore per ciascun esercizio (Art. 103, comma 3 del Tuir)
B I 6 – Immobilizzazioni in corso ed acconti	Non devono essere ammortizzati	Non devono essere ammortizzati
B I 7 – Altre immobilizzazioni immateriali	Sistematico in ogni esercizio, in base alla residua possibilità di utilizzo (Art. 2426, comma 1, n. 2)	In misura corrispondente alla durata di utilizzazione prevista dal contratto o dalla legge, in quote costanti (Art. 103, comma 2 del Tuir)

2.1.3 Rettifiche di valore

Per quanto riguarda le svalutazioni delle immobilizzazioni immateriali va rilevata una sostanziale differenza tra il trattamento civilistico e quello fiscale. L'articolo 2426 del Codice Civile, dedicato ai "Criteri di valutazione", al punto 3) stabilisce che le immobilizzazioni, qualora alla data della chiusura dell'esercizio risultino "durevolmente" di valore inferiore a quello di acquisto o di produzione (sistematicamente ammortizzato), devono essere iscritte a tale minor valore¹⁶⁹.

Le svalutazioni, operate in ottemperanza alla disciplina civilistica, non sono fiscalmente riconosciute in deduzione, dato che non sono considerate minusvalenze definitivamente realizzate, ai sensi dell'articolo 101 del Tuir, rubricato "Minusvalenze patrimoniali, sopravvenienze passive e perdite", il quale, al comma 1, recita:

"Le minusvalenze patrimoniali dei beni relativi all'impresa, diversi da quelli indicati negli articoli 85¹⁷⁰, comma 1, e 87¹⁷¹, determinate con gli stessi criteri

¹⁶⁹ La svalutazione delle immobilizzazioni deve partire dal confronto tra:

1. il valore netto di iscrizione in bilancio;
2. il valore del bene in base alla residua possibilità di partecipazione al processo aziendale (ovvero quello il cui ammortamento negli esercizi futuri troverà, secondo una ragionevole aspettativa, adeguata copertura con i ricavi correlati all'utilizzo del bene).

¹⁷⁰ Relativo ai "Ricavi".

¹⁷¹ Relativo alle "Plusvalenze esenti".

stabiliti per la determinazione delle plusvalenze, sono deducibili se sono realizzate ai sensi dell'articolo 86, comma 1, lettere a) b) e c), e 2.”

Il richiamato articolo 86 del Tuir è dedicato alle “Plusvalenze patrimoniali”¹⁷² e stabilisce che:

“Le plusvalenze dei beni relativi all'impresa, diversi da quelli indicati nel comma 1 dell'articolo 85, concorrono a formare il reddito:

- a) se sono realizzate mediante cessione a titolo oneroso;*
- b) se sono realizzate mediante il risarcimento, anche in forma assicurativa, per la perdita o il danneggiamento dei beni;*
- c) se i beni vengono assegnati ai soci o destinati a finalità estranee all'esercizio dell'impresa.*

Nell'ipotesi di cui alle lettere a) e b) del comma 1 la plusvalenza è costituita dalla differenza fra il corrispettivo o l'indennizzo conseguito, al netto degli oneri accessori di diretta imputazione, e il costo non ammortizzato. Concorrono alla formazione del reddito anche le plusvalenze delle aziende, compreso il valore di avviamento, realizzate unitariamente mediante cessione a titolo oneroso. Se il corrispettivo della cessione è costituito esclusivamente da beni ammortizzabili, anche se costituenti un complesso o ramo aziendale, e questi vengono complessivamente iscritti in bilancio allo stesso valore al quale vi erano iscritti i beni ceduti, si considera plusvalenza soltanto il conguaglio in denaro eventualmente pattuito.”

¹⁷² Si ricordi che per la determinazione delle plusvalenze imponibili sono previsti diversi criteri:

- a) nel caso di cessione a titolo oneroso e risarcimento per la perdita o il danneggiamento di beni si la plusvalenza è data dalla differenza tra il valore realizzato al netto degli oneri accessori direttamente imputabili ed il costo fiscalmente riconosciuto;
- b) nel caso di permuta con beni ammortizzabili la plusvalenza è data dal conguaglio in denaro eventualmente pattuito;
- c) nel caso di altre permute e conferimenti in società la plusvalenza è data dalla differenza tra il valore normale al netto degli accessori direttamente imputabili ed il costo fiscalmente riconosciuto;
- d) nel caso di una destinazione extra-impresa la plusvalenza è data dalla differenza tra il valore normale ed il costo fiscalmente riconosciuto.

Pertanto la deduzione fiscale sarà ammessa solo nell'esercizio in cui il bene verrà effettivamente eliminato dal processo produttivo.

Ne consegue che, qualora si operi una svalutazione di un'immobilizzazione immateriale, ai sensi dell'articolo 2426, punto 3), del Codice Civile, sarà necessario:

- procedere ad una ripresa in aumento dell'imponibile fiscale, in sede di dichiarazione dei redditi;
- operare lo stanziamento, in bilancio, delle imposte anticipate, dato che la differenza di trattamento fiscale rispetto alla disciplina civilistica è solo temporanea¹⁷³.

In tema di deducibilità dei componenti negativi di reddito è bene ricordare la regola generale in base alla quale:

*“I ricavi, le spese e gli altri componenti positivi e negativi, per i quali le precedenti norme della presente Sezione non dispongono diversamente, concorrono a formare il reddito nell'esercizio di competenza; tuttavia i ricavi, le spese e gli altri componenti di cui nell'esercizio di competenza non sia ancora certa l'esistenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare concorrono a formarlo nell'esercizio in cui si verificano tali condizioni.”*¹⁷⁴

2.1.4 Ripristino di valore

L'articolo 2426, punto 3), del Codice Civile continua affermando che il minor valore a cui viene iscritta un'immobilizzazione immateriale in ragione di una svalutazione “[...] non può essere mantenuto nei successivi bilanci se sono venuti meno i motivi della rettifica”. Si dovrà quindi procedere al ripristino del valore originario¹⁷⁵. È necessario ricordare che per alcune tipologie di immobilizzazioni

¹⁷³ Si avrà, infatti, il riallineamento dei due valori nel momento in cui il bene sarà definitivamente dimesso.

¹⁷⁴ Articolo 109, comma 1, del Tuir: “Norme generali sui componenti del reddito d'impresa”.

¹⁷⁵ In modo da rispettare il principio di rappresentazione veritiera e corretta stabilito dal Codice Civile.

immateriali¹⁷⁶ non può essere ripristinato il valore mancando la possibilità di accertare la valutazione degli elementi che ne avevano determinato la svalutazione¹⁷⁷. A tal proposito è bene evidenziare che il ripristino di valore di un'immobilizzazione precedentemente svalutata non genera reddito imponibile, non rientrando, infatti, nelle fattispecie di plusvalenze imponibili indicate tassativamente dall'articolo 86, comma 1, del Tuir.

2.1.5 Rivalutazioni

Nella prassi contabile esistono due tipi di rivalutazione: la rivalutazione economica e la rivalutazione monetaria.

Rivalutazione economica

La rivalutazione economica è quella operata ai sensi dell'articolo 2423, comma 4, del Codice Civile in tema di "Redazione del bilancio", il quale afferma che:

“Se, in casi eccezionali, l'applicazione di una disposizione degli articoli seguenti è incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta, la disposizione non deve essere applicata. La nota integrativa deve motivare la deroga e deve indicarne l'influenza sulla rappresentazione della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico. Gli eventuali utili derivanti dalla deroga devono essere iscritti in una riserva non distribuibile se non in misura corrispondente al valore recuperato.”

Tali rivalutazioni sono fiscalmente neutre. La legge finanziaria del 1998¹⁷⁸ ha introdotto (a decorrere dal periodo d'imposta in corso al 31/12/1997) un sostanziale cambiamento della normativa all'epoca vigente secondo la quale le rivalutazioni economiche generavano reddito imponibile¹⁷⁹ ed il costo dei beni si considerava comprensivo delle eventuali rivalutazioni iscritte in bilancio¹⁸⁰. Questa previsione induceva le imprese in perdita a porre in essere operazioni di

¹⁷⁶ Si tratta dei costi pluriennali e dell'avviamento.

¹⁷⁷ Questa limitazione è imposta per rispettare i principi di prudenza.

¹⁷⁸ Ovvero la L. n. 449/97.

¹⁷⁹ Ai sensi del comma 1, lettera c) dell'articolo 54 del Tuir in base alla precedente numerazione.

¹⁸⁰ Ai sensi dell'articolo 76, comma 1 del Tuir in base alla precedente numerazione.

rivalutazione economica dei beni, così da poter usufruire di maggiori ammortamenti negli esercizi nei quali si sarebbero realizzati imponibili fiscali. La suddetta legge finanziaria ha modificato la normativa previgente¹⁸¹ nella forma oggi contenuta dall'articolo 110 del Tuir, dedicato alle “Norme generali sulle valutazioni”, che al comma 1, lettera c) precisa che:

“Il costo dei beni rivalutati, diversi da quelli di cui all'articolo 85, comma 1, lettere a), b) ed e), non si intende comprensivo delle plusvalenze iscritte, ad esclusione di quelle che per disposizione di legge non concorrono a formare il reddito [...]”

Si precisa quindi che la rivalutazione economica non genera alcun reddito imponibile e non incrementa in nessuno modo il costo fiscale del bene. Pertanto, qualora un'impresa operi una rivalutazione economica dovrà:

- effettuare una variazione in diminuzione del reddito imponibile nell'esercizio in cui esegue la rivalutazione per un importo pari alla plusvalenza iscritta in bilancio a seguito della rivalutazione¹⁸²;
- effettuare una variazione in aumento del reddito imponibile per ogni esercizio in cui sono imputate in bilancio le quote di ammortamento dei beni rivalutati¹⁸³;
- effettuare una variazione in aumento del reddito imponibile nell'esercizio in cui il bene rivalutato viene ceduto o destinato a finalità estranee all'esercizio dell'impresa¹⁸⁴.

¹⁸¹ Abrogando il comma 1, lettera c), dell'articolo 54 del Tuir e modificando il comma 1 dell'articolo 76.

¹⁸² Più correttamente le rivalutazioni economiche dovrebbero affluire a riserva di rivalutazione, nella voce A VII del patrimonio netto, e non tra le componenti reddituali del conto economico. In tal caso non vi avrebbe la necessità di operare dette variazioni in diminuzione in sede di dichiarazione dei redditi.

¹⁸³ Tali variazioni in aumento devono essere calcolate quale differenza tra gli ammortamenti civilistica, comprensivi dei valori di rivalutazione, e gli ammortamenti calcolati sul costo fiscale del bene, che non include detto maggior valore.

¹⁸⁴ Quale maggior plusvalore o minor minusvalenza rilevante ai fini fiscali rispetto a quella iscritta in bilancio.

Rivalutazione monetaria

Le rivalutazioni monetarie sono quelle consentite da leggi speciali che hanno la specifica finalità di adeguare i valori dei beni iscritti in bilancio alla perdita di valore della moneta causata dal fenomeno dell'inflazione, che comporta un incremento generalizzato e continuativo del livello dei prezzi nel tempo.

2.1.6 Imposte su trasferimento del marchio

Un interessante approfondimento può essere fatto a proposito del tipo di imposizione fiscale riservato al trasferimento del marchio¹⁸⁵. L'articolo 2573 del Codice Civile¹⁸⁶ dedicato al "Trasferimento del marchio" afferma che:

“Il marchio può essere trasferito o concesso in licenza per la totalità o per una parte dei prodotti o servizi per i quali è stato registrato, purché in ogni caso dal trasferimento o dalla licenza non derivi inganno in quei caratteri dei prodotti o servizi che sono essenziali nell'apprezzamento del pubblico.

Quando il marchio è costituito da un segno figurativo, da una denominazione di fantasia o da una ditta derivata, si presume che il diritto all'uso esclusivo di esso sia trasferito insieme con l'azienda.”

Dalla lettura dell'articolo si evince che il marchio può essere ceduto anche separatamente dall'azienda, opportunità che con la previgente normativa non era possibile ed il marchio registrato poteva essere trasferito solo con l'azienda o con un ramo d'azienda.

Inoltre, l'articolo 3, comma 2, punto 2) della legge IVA¹⁸⁷ include tra le “Prestazioni di servizi”, da assoggettare ad IVA, le cessioni dei marchi. Più precisamente impone che:

“Costituiscono inoltre prestazioni di servizi, se effettuate verso corrispettivo:[...]

¹⁸⁵ Per un approfondimento sui marchi si veda: D. F. Donato "La contabilità del marchio. Uso plurimo del segno distintivo, autonomia privata e tutela del consumatore", Halley Editrice, 2007.

¹⁸⁶ Così come modificato dall'articolo 83 del D. Lgs. 14/12/1992 n. 480, in attuazione della Direttiva Cee 89/104.

¹⁸⁷ D. P. R. 26 ottobre 1972 n. 633.

2) le cessioni, concessioni, licenze e simili relative a diritti d'autore, quelle relative ad invenzioni industriali, modelli, disegni, processi, formule e simili e quelle relative a marchi e insegne, nonché le cessioni, concessioni, licenze e simili relative a diritti o beni similari ai precedenti;”

Poste queste premesse, si può concludere che il trasferimento del marchio, ceduto separatamente dall'azienda o ramo d'azienda, è a tutti gli effetti un'operazione soggetta ad IVA.

La questione si complica qualora il marchio, suscettibile di una propria autonoma valutazione, venga ceduto congiuntamente all'azienda e al ramo d'azienda, dato che il trasferimento dell'azienda è soggetto all'imposta di registro. Infatti, per effetto del “principio di alternatività”¹⁸⁸ dell'imposta di registro e dell'IVA, sul trasferimento dell'azienda si applica l'imposta di registro e non si applica l'IVA (relativa ai beni ceduti congiuntamente all'azienda). Ricordiamo che tale principio prevede, per gli atti relativi a cessioni di beni e prestazioni di servizi soggetti all'imposta sul valore aggiunto, che l'imposta di registro si applichi in misura fissa (principio che opera anche in caso di atti relativi ad operazioni esenti ai fini IVA).

Recentemente il principio di alternatività ha subito una “brusca” interpretazione da parte della Corte di Cassazione, Sezione Tributaria Civile¹⁸⁹, proprio in merito ai marchi ricompresi nel valore del complesso aziendale. La Corte di Cassazione ha infatti stabilito che, poiché la normativa IVA, relativa alla cessione dei marchi (articolo 3, comma 2), non ha subito alcuna modifica dal 1972, ed era vigente anche prima del 1992, periodo in cui il marchio poteva essere trasferito solo congiuntamente all'azienda e ramo d'azienda, si deduce che

¹⁸⁸ Principio contenuto all'articolo 40 del D. P. R. 26 aprile 1986, n. 131, Testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta di registro, rubricato “Atti relativi ad operazioni soggette all'imposta sul valore aggiunto”, il quale afferma che:

1. Per gli atti relativi a cessioni di beni e prestazioni di servizi soggetti all'imposta sul valore aggiunto, l'imposta si applica in misura fissa. Si considerano soggette all'imposta sul valore aggiunto anche le cessioni e le prestazioni per le quali l'imposta non è dovuta a norma dell'art. 7 [...], e quelle di cui al sesto comma del successivo art. 21, ad eccezione delle operazioni esenti ai sensi dell'articolo 10, numeri 8), 8 bis) e 27 quinquies), dello stesso decreto.

2. Per le operazioni indicate nell'art. 11 [...], l'imposta si applica sulla cessione o prestazione non soggetta all'imposta sul valore aggiunto.

¹⁸⁹ Sentenza 26 marzo 2003, n. 4452.

il legislatore tributario intendesse, fin dall'istituzione dell'IVA, assoggettare a tale imposta i trasferimenti dei marchi, anche se compresi in una cessione d'azienda o ramo d'azienda. Pertanto, questo principio valido per il passato dovrebbe continuare ad essere valido anche per il presente, con la conseguenza che la cessione di un'azienda comprensiva del marchio registrato dovrebbe scontare:

- l'IVA, calcolata sul prezzo pagato per il marchio;
- l'imposta di registro per l'importo residuo della cessione.

La sentenza sopra citata solleva molte perplessità, per cui è probabile che della questione si torni a parlare in futuro, soprattutto in ragione della particolarità sollevata dalla Corte di Cassazione¹⁹⁰.

¹⁹⁰ Dott. Vincenzo Morelli, Ravenna, novembre 2003.

2.2 Rapporto tra disciplina fiscale e disciplina civilistica

Il rapporto che intercorre tra la normativa fiscale e quella civilistica deriva da una scelta di natura politica che conduce alla decisione tra due modelli:

- modello anglo-statunitense, impostato sulla logica del “doppio binario”;
- modello tedesco impostato sulla logica del binario unico.

Il modello anglo-statunitense si fonda sulla completa separazione tra le due discipline: i valori iscritti nel bilancio redatto ai fini civilistici non assumono perciò alcuna rilevanza nella determinazione del reddito imponibile ai fini fiscali. In sostanza, tra la disciplina civilistica e quella fiscale si istaura un rapporto di piena autonomia¹⁹¹.

Il modello tedesco, invece, si articola sul rapporto di dipendenza che intercorre tra il risultato civilistico ed il reddito imponibile e sull’interferenza che la normativa fiscale ha su quella civilistica, dando origine ad una “dipendenza rovesciata”¹⁹².

2.2.1 Caso italiano

Nel nostro paese la normativa fiscale è principalmente contenuta nel Tuir¹⁹³, nel D. P. R. 29 settembre 1973 n. 600 e nel D. Lgs. 15 dicembre 1997 n. 446. Queste fonti legislative non si occupano specificatamente della redazione del bilancio, ma si limitano a disciplinare la determinazione del reddito imponibile da sottoporre a tassazione¹⁹⁴. Ne consegue che il punto di partenza per la

¹⁹¹ In altre parole, nel modello anglo-statunitense il bilancio destinato alla pubblicazione viene redatto in base alla normativa civilistica, mentre il “reddito imponibile” viene calcolato autonomamente in sede di dichiarazione dei redditi.

¹⁹² Dato che il risultato economico, da cui deriva il reddito imponibile, non è determinato in maniera indipendente ma viene a sua volta influenzato da quest’ultimo.

¹⁹³ D. P. R. 22 dicembre 1986 n. 917.

¹⁹⁴ In merito F. Tesauro nel “*Compendio di diritto tributario*”, Torino, Unione Tipografica - Editrice Torinese, 2005, a pagina 278 afferma il carattere non esaustivo della normativa fiscale: “[...] Essendo fiscalmente rilevante il risultato del conto economico, sono indirettamente rilevanti tutte le componenti (positive e negative) che concorrono a determinare quel risultato. [...] Le norme fiscali sul reddito d’impresa non forniscono dunque una disciplina organica e compiuta di tutti i componenti reddituali, ma si limitano ad imporre delle variazioni. [...]”

determinazione del reddito imponibile da assoggettare a tassazione è rappresentato dal risultato di bilancio, redatto in base ai principi contabili dettati dal Codice Civile, al quale sono apportate le variazioni, in aumento o in diminuzione, richieste dalla disciplina fiscale. Da questa premessa emerge con chiarezza lo stretto legame che si viene ad instaurare tra le disciplina civilistica e quella fiscale. Tale rapporto ha subito, nel tempo, un'evoluzione che può essere suddivisa in tre fasi:

1. fase della “completa interferenza”, o dell’“inquinamento fiscale”;
2. fase della “ridotta interferenza”;
3. fase della “separazione”, o del “disinquinamento”.

1. Fase della “completa interferenza” o dell’“inquinamento fiscale”

Molto spesso, nei trattati di economia aziendale, in tema di coordinamento della disciplina fiscale con quella civilistica si fa riferimento al fenomeno dell’“inquinamento fiscale”¹⁹⁵. Per comprendere chiaramente tale fenomeno è necessario analizzare le condizioni che lo generano.

L’inquinamento fiscale è originato dall’operatività di due principi:

- il principio di determinazione del reddito d’imposta;
- il principio di imputazione.

Il primo principio è contenuto nell’articolo 52¹⁹⁶, comma 1, del Tuir, rubricato “Determinazione del reddito di impresa”, il quale stabilisce che:

“Il reddito di impresa, salvo quanto disposto dall’art. 79, è determinato apportando all’utile o alla perdita risultante dal conto economico, relativo

¹⁹⁵ Sull’inquinamento fiscale si veda: R. Ghiotto - S. Pienotti *“IAS. Principi contabili internazionali e consulenza del lavoro”*, Milano, IPSOA, 2006, pagina 45 e seguenti; E. Santesso - U. Sòstero *“Il bilancio: norme civilistiche e interferenze fiscali”*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2000.

¹⁹⁶ La numerazione si riferisce al Tuir così come formulato prima delle modifiche introdotte della riforma societaria.

all'esercizio chiuso nel periodo di imposta, le variazioni in aumento o in diminuzione conseguenti all'applicazione dei criteri stabiliti nelle successive disposizioni del presente Testo unico."

Si afferma, quindi, la dipendenza "parziale"¹⁹⁷ nella determinazione del reddito imponibile rispetto al risultato del conto economico.

Il principio di imputazione è, invece, contenuto dall'articolo 75¹⁹⁸, quarto comma, del Tuir, dedicato alla "Norme generali sui componenti del reddito d'imposta":

"Le spese e gli altri componenti negativi non sono ammessi in deduzione se e nella misura in cui non risultano imputati al conto dei profitti e delle perdite relativo all'esercizio di competenza. [...]"

Dalla lettura del secondo articolo si evince l'interferenza che la disciplina fiscale provoca nella determinazione del risultato civilistico, originando una sorta di dipendenza rovesciata, dalla quale scaturisce l'inquinamento fiscale del bilancio civilistico. Tale disposizione, infatti, induceva i redattori del bilancio, di fronte a eventuali divergenze tra la normativa civilistica e quella fiscale per la determinazione del reddito d'impresa, a privilegiare quest'ultima, in modo tale da sfruttare appieno tutte le possibilità di deduzione consentite dalla stessa normativa (fiscale).

Detto questo, è possibile definire l'inquinamento fiscale come il fenomeno dovuto alla presenza di poste aventi "natura tributaria" nel bilancio d'esercizio di un'azienda che minano la natura prettamente civilistica del bilancio e l'informativa da esso prodotta a discapito di gli *stakeholder*¹⁹⁹ del bilancio²⁰⁰.

¹⁹⁷ Si richiede, infatti, di apportare all'utile e alla perdita risultante dal conto economico, le variazioni in aumento e in diminuzione richieste dalle disposizioni tributarie.

¹⁹⁸ La numerazione si riferisce al Tuir così come formulato prima delle modifiche introdotte della riforma societaria.

¹⁹⁹ Con il termine *Stakeholders* si individuano i soggetti "portatore di interessi" nei confronti di un'iniziativa economica, come un'azienda o un progetto.

²⁰⁰ Una tale applicazione della normativa fiscale non solo distorce le informazioni contenute nel bilancio civilistico, ma si concretizza in un vero e proprio comportamento illecito, in quanto contrario alla legge civilistica, che era e rimane l'unica fonte ufficiale delle regole per la valutazione delle poste di bilancio.

Detto fenomeno è imputabile alla differenza di scopi che si prefiggono le due discipline:

- la disciplina civilistica mira ad un'analisi economica, finanziaria e patrimoniale dell'impresa, cercando di attribuire ad ogni posta iscritta in bilancio il corretto valore (evitando il più possibile annacquamento di capitale);
- la disciplina fiscale mira a determinare la base imponibile dell'azienda sulla quale far gravare le imposte, cercando di assicurarsi un certo gettito (evitando il più possibile comportamenti elusivi, corrosivi ed evasivi).

I casi più frequenti di inquinamento fiscale riguardano i componenti negativi di reddito, i quali, pur non avendo nessuna giustificazione di tipo civilistico, vengono imputati a conto economico al solo scopo di renderli deducibili fiscalmente. Tali casi sono:

- le svalutazioni dei crediti operate sistematicamente in ragione dello 0,50% del valore della massa creditizia²⁰¹;
- gli ammortamenti effettuati seguendo pedissequamente le aliquote previste dal D. M. 31 dicembre 1988;
- l'ammortamento integrale dei beni il cui valore unitario non supera i 516,46 euro;
- la capitalizzazione delle spese di rappresentanza, consentita fiscalmente ma che rappresenta un gravissimo errore nella disciplina civilistica.

L'inquinamento fiscale è, dunque, una conseguenza derivante dall'applicazione del metodo tedesco, introdotto nel nostro ordinamento a seguito del recepimento

²⁰¹ Civilisticamente rappresenta un comportamento fortemente scorretto in grado di generare un annacquamento di capitale, nel caso in cui si proceda ad una svalutazione dello 0,50% in presenza di una svalutazione reale maggiore.

della IV Direttiva CEE²⁰². Vennero così previste nel conto economico due apposite voci (la cosiddetta appendice fiscale):

24) rettifiche di valori operate esclusivamente in applicazione di norme tributarie;

25) accantonamenti operati esclusivamente in applicazione di norme tributarie;

Con l'aggiunta di queste due voci il conto economico esponeva due risultati:

23) risultato d'esercizio: che rappresentava il risultato civilistico;

26) utile (perdita) di esercizio: che rappresentava il risultato fiscale.

2. Fase della “ridotta interferenza”

L'appendice fiscale²⁰³ è stata applicata solo nella redazione del bilancio al 31 dicembre 1993, prima di essere abrogata dal D. L. 29 giugno 1993, convertito nella L. 29 giugno 1994 n. 503, la quale ha:

- introdotto il secondo comma dell'articolo 2426 del Codice Civile:
“è consentito effettuare rettifiche di valore e accantonamenti esclusivamente in applicazione di norme tributarie.”
- modificato il punto 14 dell'articolo 2427 del Codice Civile come segue:

²⁰² 25 luglio 1978 n. 78/660/CEE.

²⁰³ L'appendice fiscale sollevò numerosi dubbi tra gli addetti ai lavori, a tal proposito il prof. Gilberto Mazza in un articolo del 15 Aprile 1994 pubblicato sul Sole 24 Ore scrisse: "in queste settimane la già precaria economia delle nostre imprese societarie deve sopportare anche il peso dei costi (non trascurabile) per mettere d'accordo amministratori, sindaci e revisori sulla metodologia da seguire per l'utilizzazione del rigo 24 e 25 previsti dal decreto legislativo 127/1991, conosciuti ormai quale appendice fiscale talmente infiammata da diventare una vera e propria appendice del bilancio. Consigli di amministrazione da riconvocare, uffici amministrativi chiamati a ricomporre serie di valori, professionisti anche autorevoli che danno pareri diversi (il che può capirsi), revisori che non trovano assenso da parte dei colleghi sindacali (o viceversa), impiegati indaffarati a rintracciare tabulati e documenti, riunioni convulse all'avvicinarsi delle varie scadenze; energie insomma, e quindi costi, consumati a causa di un vero e proprio pastrocchio ove, per salvare capra e cavoli, si è fatto un miscuglio tra valori di rilevanza civilistica e valori di natura tributaria. Sono accadute cose impensabili. Valga per tutte il caso di una società che ha finito per iscrivere nel rigo 25 degli accantonamenti negativi!"

“i motivi delle rettifiche di valore e degli accantonamenti eseguiti esclusivamente in applicazione di norme tributarie ed i relativi importi, appositamente evidenziati rispetto all’ammontare complessivo delle rettifiche e degli accantonamenti risultanti dalle apposite voci del conto economico”

L’appendice fiscale, così chiamata per la sua collocazione in bilancio²⁰⁴, ha rappresentato il primo passo verso la separazione e l’autonomia della disciplina fiscale rispetto a quella civilistica. Senza scendere in dettagli, la finalità perseguita con questo intervento del legislatore era assolutamente chiara: creare un’architettura tale per cui le rettifiche di valore e gli accantonamenti di matrice esclusivamente fiscali fossero allocati in coda al conto economico.

3. Fase della “separazione”, o del “disinquinamento”²⁰⁵

In quest’ultima fase si procede all’eliminazione delle interferenze fiscali del bilancio d’esercizio²⁰⁶. A seguito dell’abrogazione del secondo comma dell’articolo 2426 il raccordo tra la disciplina fiscale e quella civilistica viene affidato ad un apposito prospetto, contenuto nella dichiarazione dei redditi nel quadro “EC” del modello UNICO.

In questo prospetto vengono riportati.

- i componenti negativi di reddito aventi esclusivamente rilevanza fiscale, come gli ammortamenti di beni materiali ed immateriali, gli accantonamenti, i canoni di leasing e le altre rettifiche di valore, che

²⁰⁴ Cfr l’articolo di Maria Teresa Bianchi e Marco Di Siena, apparso sulla rivista telematica “Fisco oggi”, edizione 4 febbraio 2005.

²⁰⁵ In tema di disinquinamento fiscale si veda: L. Ferlazzo Natoli *“La riforma tributaria e l’IRES”*, Rubbettino, 2004, pagina 64 e seguenti; V. Antonelli - R. D’Alessio *“Imposte differite e disinquinamento fiscale: calcolo, rappresentazione contabile, applicazioni”*, Milano, IPSOA, 2005.

²⁰⁶ L’eliminazione delle interferenze fiscali era un dei principi ispiratori della riforma del diritto societario, indicati nell’articolo 6 della L 3 ottobre 2001 n. 366, il quale afferma che: *“La revisione della disciplina del bilancio è ispirata ai seguenti principi e criteri direttivi:*

a) eliminare le interferenze prodotte nel bilancio dalla normativa fiscale sul reddito di impresa anche attraverso la modifica della relativa disciplina e stabilire le modifiche con le quali, nel rispetto del principio di competenza, occorre tenere conto degli effetti della fiscalità differita;[...]”

saranno deducibili anche in misura superiore al valore imputato a conto economico²⁰⁷;

- i componenti positivi di reddito, come le plusvalenze, che saranno esclusi dalla tassazione in applicazione di norme agevolative (le cosiddette norme sovvenzionali).

In questo modo si svincola la deducibilità dei costi fiscali dalla necessità di imputarli a conto economico, sancendo la completa autonomia del reddito imponibile dal risultato economico. Pertanto nella determinazione del reddito imponibile non si prende a riferimento la somma algebrica tra il reddito civilistico e le variazioni in aumento e in diminuzione stabilite dalla disciplina fiscale, ma si individuano due distinti risultati: un reddito di natura civilistica ed un imponibile fiscale sul quale calcolare le imposte, tra i quali non sussiste alcun rapporto di dipendenza.

Il modello della separazione tra la normativa fiscale e quella civilistica comporta l'iscrizione in bilancio delle voci "imposte anticipate" e "imposte differite"²⁰⁸, dato che il reddito imponibile differisce dal risultato d'esercizio a causa delle scelte operate dal legislatore tributario.

2.2.2 Interferenze fiscali pregresse

Prima di concludere questa parte sul rapporto tra le due discipline e la sua evoluzione, è opportuno accennare ad un problema di diritto contabile transitorio riguardante le cosiddette interferenze fiscali pregresse²⁰⁹.

²⁰⁷ L'articolo 109 del Tuir, al comma 4, lettera b) stabilisce che: *"Sono tuttavia deducibili: [...] Gli ammortamenti dei beni materiali e immateriali, le altre rettifiche di valore, gli accantonamenti e le differenze tra i canoni di locazione finanziaria di cui all'articolo 102, comma 7, e la somma degli ammortamenti dei beni acquisiti in locazione finanziaria e degli interessi passivi che derivano dai relativi contratti imputati a conto economico sono deducibili se in apposito prospetto della dichiarazione dei redditi è indicato il loro importo complessivo, i valori civili e fiscali dei beni e quelli dei fondi. [...]"*

²⁰⁸ Da questo meccanismo scaturisce la "fiscalità differita" a cui dedicheremo il paragrafo successivo.

²⁰⁹ Per interferenze fiscali pregresse si intende tutte le rettifiche di valore e gli accantonamenti, effettuati negli esercizi precedenti in deroga a norme civilistiche, per massimizzare i vantaggi fiscali; in nota integrativa dovrebbero essere illustrati gli importi in oggetto con le relative motivazioni. È bene ricordare che qualora gli accantonamenti e le rettifiche siano state effettuate secondo i criteri fiscali di valutazione, ma siano stati ritenuti congrui a livello civilistico, in quanto non ne è stata fatta menzione in nota integrativa, essi non saranno da considerare interferenze fiscali.

La nuova disciplina del disinquinamento fiscale si applica a decorrere dall'esercizio 2004 nella redazione del Bilancio operata nei primi mesi del 2005. Ricordiamo che le interferenze fiscali sui Bilanci degli anni precedenti si sono riflesse non solo sul Conto Economico (i cui effetti si limitano ad inficiare il bilancio dell'esercizio in corso) ma anche sullo Stato Patrimoniale (comportandone l'inquinamento i cui effetti si protrarranno anche sui bilanci degli anni futuri). Pertanto, l'eliminazione dell'inquinamento, voluto dalla nuova disciplina contabile, impone innanzitutto di rettificare le eccedenze valutative presenti nelle poste dello Stato Patrimoniale, e, in particolare, nelle voci patrimoniali per le quali è stata data espressa indicazione nella Nota Integrativa dell'inesistenza di una giustificazione civilistica e della loro iscrizione in Bilancio per motivi esclusivamente fiscali.

Per chiarire il problema facciamo un esempio: ipotizziamo che il fondo rischi su crediti presenti un valore di € 1.000,00 corrispondente al valore massimo deducibile in base alle regole fiscali, mentre il valore economico del fondo, in base ai criteri civilistici, sia di € 550,00. In questo caso si renderà necessario effettuare una scrittura di rettifica per riportare il fondo rischi su crediti al valore corretto e disinquinare, conseguentemente, lo Stato Patrimoniale dagli effetti fiscali prodottisi negli anni precedenti, quando era in vigore la vecchia normativa. La scrittura in questione sarà la seguente:

Fondo rischi su crediti	a	Proventi straordinari (1.000,00 – 550,00)	€450,00
-------------------------	---	--	---------

Le rettifiche operate per ottenere il disinquinamento fiscale non comporteranno la tassazione dei proventi straordinari originati perché saranno evidenziate in apposito prospetto della dichiarazione dei redditi.

A tal proposito la risoluzione n. 152 del 28 ottobre 2005 emanata dall'Agenzia delle Entrate ha fornito importanti chiarimenti sull'applicazione dell'articolo 109, comma 4, lettera b del Tuir in merito al fenomeno noto come

disinquinamento del bilancio. Nel precedente quadro normativo il bilancio d'esercizio era fortemente influenzato dalle valutazioni di carattere fiscale, in quanto, da un lato, l'articolo 2426, comma 2 del Codice Civile consentiva di effettuare rettifiche di valore e accantonamenti esclusivamente in applicazione di norme tributarie, dall'altro lato, l'art. 75²¹⁰ del TUIR stabiliva che le spese e i componenti negativi di reddito non potevano essere ammessi in deduzione se e nella misura in cui non risultavano iscritti allo stesso conto economico. Tale impostazione normativa creava quella che veniva definita dipendenza rovesciata, che per effetto dell'imputazione nel conto economico di componenti negativi privi di giustificazioni economici-aziendali ed inseriti al solo scopo di ridurre il carico tributario dell'azienda, producevano un effetto distorsivo sulla capacità del bilancio di fornire una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale ed economica dell'impresa.

Il Legislatore, per eliminare tale inconveniente, è intervenuto su due fronti:

- sul piano civilistico, ha abrogato il comma 2 dell'art. 2426 del Codice Civile;
- sul piano fiscale, ha introdotto l'art. 109, comma 4 che consente di poter dedurre extra-contabilmente componenti negativi di reddito.

Le deduzioni extra-contabili sono consentite esclusivamente:

- agli ammortamenti ordinari ed anticipati dei beni materiali;
- agli ammortamenti dei beni immateriali comprese le quote riferite all'avviamento;
- agli ammortamenti finanziari per i beni gratuitamente devolvibili;
- alle svalutazioni dei crediti effettuati ai soli fini fiscali;
- ai canoni di leasing contabilizzati con il metodo finanziario.

²¹⁰ La numerazione si riferisce alla precedente formulazione del Tuir. Tale disciplina, così come modificata dalla riforma del diritto societario, si ritrova nell'articolo 109, comma 4, del Tuir.

Le deduzioni extra-contabili sono consentite a condizione che siano indicati in un apposito prospetto della dichiarazione dei redditi ("Quadro EC²¹¹" del modello UNICO) il loro importo complessivo, i valori civili e fiscali dei beni e quelli dei fondi. Esse danno origine ad una sorta di vincolo fiscale sulle poste del patrimonio, generando riserve in sospensione d'imposta, che in caso di distribuzione concorrono a formare reddito imponibile. Come già evidenziato l'introduzione dei nuovi principi ha reso necessario procedere al disinquinamento dei bilanci pregressi, operazione che permette di riallineare le poste dello stato patrimoniale a valori civilisticamente corretti. La generazione dei maggiori valori civili determina come contropartita proventi straordinari, che, come previsto dalle disposizioni transitorie del D.Lgs. 344/03, sono da considerarsi fiscalmente neutri²¹².

2.2.3 Approfondimento: ammortamento dei beni immateriali

Una categoria di casi particolarmente interessanti da analizzare è rappresentata dalle deduzioni extra-contabili relative agli ammortamenti dei beni immateriali.

Nel Codice Civile l'articolo 2424, che attiene al "Contenuto dello stato patrimoniale", individua sette categorie di immobilizzazioni immateriali:

- Costi di impianto e ampliamento;
- Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità;
- Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
- Concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
- Avviamento;
- Immobilizzazioni in corso ed acconti;
- Altre immobilizzazioni immateriali;

²¹¹ Il Quadro Ec del modello unico è il "Prospetto per la deduzione extracontabile dei componenti negativi" che assolve a due necessità: garantire la possibilità di beneficiare, in sede di dichiarazione, di maggiori deduzioni di ammortamenti, altre rettifiche ed accantonamenti; assicurare il disinquinamento fiscale del bilancio.

²¹² Per un approfondimento si veda: P. Moretti "Esposizione in bilancio della eliminazione di interferenze fiscali pregresse", Approfondimenti: Riforma Societaria, Fondazione Luca Pacioli http://www.fondazioneluca Pacioli.it/downloads/RF_Interferenze%20fiscali.pdf; L. Baroni - P. Batoli. - T. Gasparri - S. Veraldi "Riforma delle società. Impatto fiscale e contabilità", Milano, IPSOA, 2003.

Nella prassi contabile queste voci di bilancio sono riclassificate in categorie:

- i beni immateriali (intesi in senso stretto);
- i costi pluriennali;
- l'avviamento.

È interessante notare come questa riclassificazione ricalchi, in linea di massima, quella individuata dal legislatore fiscale agli articoli 103 e 108 del Tuir che abbiamo precedentemente analizzato. L'Agenzia delle Entrate, già con la circolare n° 27 del 31/05/05, si era espressa escludendo dalla disciplina delle deduzioni extracontabili le spese a carattere pluriennale (ad esempio le spese relative a studi e ricerche, spese di pubblicità e altre spese ad utilità pluriennale) disciplinate dall'art. 108 del TUIR. In tale circolare si precisava che: “[...] il dato letterale del citato articolo 109, facendo riferimento agli ammortamenti dei beni materiali ed immateriali ed all'indicazione dei valori civili e fiscali dei beni e dei fondi, non contempla la possibilità di effettuare deduzioni extracontabili relative alle spese di ricerca e sviluppo, che, seppure oggetto di capitalizzazione, non possono essere considerate, né civilisticamente né fiscalmente beni immateriali. [...] Tale orientamento deve essere mantenuto anche con riferimento all'operazione di eliminazione delle interferenze fiscali pregresse riferite a tali costi. In conclusione, la risoluzione stabilisce che l'emersione in bilancio dei costi di ricerca e sviluppo, non dà luogo alla tassazione del corrispondente componente positivo né al riconoscimento dei costi già dedotti in periodi d'imposta precedenti.”

2.3 Fiscalità Latente

L'OIC n. 25 dedicato al trattamento contabile delle imposte sul reddito nel definire le passività per imposte differite e le attività per imposte anticipate precisa che:

“[...] le imposte sul reddito hanno la natura di oneri sostenuti dall'impresa nella produzione del reddito, conseguentemente, per il principio della competenza, nel bilancio sono recepite le imposte che, pur essendo di competenza di esercizi futuri sono esigibili con riferimento all'esercizio in corso (imposte anticipate) e quelle che, pur essendo di competenza dell'esercizio, si renderanno esigibili solo in esercizi futuri (imposte differite).”

In altre parole, la questione della fiscalità latente si origina dalla necessità di far gravare sull'esercizio in cui si produce il reddito il carico tributario ad esso correlato, in termini di imposte dirette. Si deve quindi cercare di eliminare gli effetti temporanei che generano una traslazione nel tempo, parziale o totale, del carico tributario gravante sul reddito prodotto. Questo perché le imposte, al pari di qualunque altro fattore produttivo, devono incidere sul reddito dell'anno a cui sono correlate, a prescindere dal momento dell'effettivo pagamento delle stesse.

Fatta questa premessa di carattere generale andiamo ad analizzare in dettaglio le voci con cui si manifesta la fiscalità latente:

- le imposte anticipate;
- le imposte differire.

2.3.1 Imposte differite ed imposte anticipate

La fiscalità latente²¹³ si origina dalle differenze esistenti tra i criteri di determinazione del risultato economico civilistico e del reddito imponibile ai fini fiscali. A tal proposito ricordiamo che la determinazione del reddito fiscale avviene apportando al risultato economico di bilancio le variazioni in aumento e in diminuzione richieste dalla normativa fiscale.

E' importante distinguere le differenze tra reddito civilistico e reddito fiscale in:

- differenze permanenti;
- differenze temporanee.

Le differenze permanenti sono le variazioni in aumento o in diminuzione del reddito civilistico (al lordo delle imposte), destinate a non compensarsi in futuro con variazioni di segno opposto. Si tratta quindi dei costi o dei ricavi che la normativa fiscale considera, parzialmente o totalmente, non deducibili o non tassabili (come, ad esempio, i cosiddetti costi non inerenti all'attività aziendale oppure i redditi esenti). Ne consegue che il vantaggio o lo svantaggio che deriva dalla variazione fiscale permanente opera in modo definitivo²¹⁴. Ad esempio, generano differenze permanenti la seguenti disposizioni del Tuir:

- l'articolo 88, comma 4, in materia di "Sopravvenienze attive", secondo il quale *"[...] Non si considerano sopravvenienze attive i versamenti in natura o in denaro fatti a fondo perduto o in conto capitale alle società o agli enti [...] dai propri soci e la rinuncia dei soci ai crediti, né la riduzione dei debiti dell'impresa [...]"*;

²¹³ Per un approfondimento della fiscalità differita si veda: N. Cavalluzzo "Contabilità, Finanza e Controllo", Milano, Ed. Il Sole 24 ore, n. 4/2001 pag. 418 e seguenti; G. Bacchieri - S. Bacchieri "Imposte differite in bilancio", Milano, Edizione FAG, 2006; V. Antonelli - R. D'Alessio "Imposte differite e anticipate e «disinquinamento fiscale»", Minaio, IPSOA, 2005; P. Tarigo "La valutazione in bilancio della fiscalità differita e latente", Milano, Giuffrè, 1991.

²¹⁴ Sono esempi di differenze permanenti i costi non documentati o la quota indeducibile delle spese di rappresentanza pari ai due terzi del loro importo.

- l'articolo 90, comma 2, sui "Proventi immobiliari", in ragione del quale:
"Le spese e gli altri componenti negativi relativi ai beni immobili indicati nel comma 1²¹⁵ non sono ammessi in deduzione."
- l'articolo 99, comma 1, in materia di "Oneri fiscali e contributivi", in base al quale: *"[...] Le imposte sui redditi e quelle per le quali è prevista la rivalsa, anche facoltativa, non sono ammesse in deduzione. Le altre imposte sono deducibili nell'esercizio in cui avviene il pagamento."*

Le differenze temporanee sono, invece, le variazioni in aumento o in diminuzione che hanno origine in un esercizio e sono destinate ad annullarsi in uno o più esercizi successivi. In questo caso, il mancato riconoscimento di un costo o di un ricavo attuale si avrà, dunque, in uno o più esercizi futuri²¹⁶. Le differenze temporanee, a loro volta, si distinguono in:

- differenze temporanee tassabili (o attive): importi imponibili negli esercizi futuri e che generano a loro volta le cosiddette imposte differite;
- differenze temporanee deducibili (o passive): differenze temporanee che si tradurranno in importi deducibili negli esercizi futuri e che generano quindi le cosiddette imposte anticipate.

Le differenze temporanee tassabili sono quelle variazioni che determinano una riduzione temporanea del reddito imponibile che verrà ripresa a tassazione in uno o più esercizi successivi, operando un rinvio temporale di imponibile fiscale e generando passività future per imposte differite. Esse possono realizzarsi sotto forma di:

- 1) rinvio della tassazione di componenti positivi di reddito a esercizi successivi a quello in cui sono iscritti nel conto economico, come, ad esempio:

²¹⁵ Si tratta dei redditi degli immobili che non costituiscono beni strumentali per l'esercizio dell'impresa, né beni alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività dell'impresa.

²¹⁶ Si pensi, ad esempio, alle spese di pubblicità nel caso in cui si decida di rateizzarle in cinque esercizi: in questo caso si genereranno delle differenze temporanee, che nel tempo si annuleranno alla fine dei cinque esercizi..

- a) le plusvalenze imponibili²¹⁷ realizzate su beni che sono stati posseduti per un periodo superiore ai tre anni per le quali si è optato per la tassazione in quote costanti lungo un periodo compreso tra i due e i cinque esercizi.
- 2) deduzione di componenti negativi di reddito in esercizi precedenti a quello in cui saranno iscritti nel conto economico, come, ad esempio:
 - a) gli ammortamenti anticipati²¹⁸ quando non vi è giustificazione civilistica;
 - b) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali (come l'avviamento, i brevetti industriali, ecc.) inferiori all'importo massimo deducibile ai fini delle imposte sui redditi;
 - c) ammortamento delle immobilizzazioni materiali inferiore all'ammontare consentito con l'ammortamento ordinario;
 - d) accantonamenti rilevanti fiscalmente inferiori al livello massimo deducibile (come la svalutazione crediti, i fondi rischi per operazioni e concorsi a premio, ecc.)

Le differenze temporanee deducibili sono invece quelle variazioni che determinano un aumento temporaneo del reddito imponibile che sarà riconosciuto in deduzione in uno o più esercizi successivi, originando un rinvio temporale di deducibilità fiscale e generando attività future per imposte anticipate. Esse possono realizzarsi sotto forma di:

- 1) limitazioni della deducibilità di accantonamenti a fondi del passivo o di rettifica di valori, come per esempio:
 - a) la svalutazione dei crediti²¹⁹;
 - b) l'ammortamento dei beni materiali²²⁰;
 - c) l'ammortamento dei beni immateriali e dell'avviamento²²¹;
 - d) gli oneri derivanti da operazioni a premio e concorsi a premio e gli altri accantonamenti non previsti da norme tributarie²²².

²¹⁷ Articolo 86, comma 4, del Tuir dedicato alle "Plusvalenze patrimoniali".

²¹⁸ Articolo 102, comma 3, del Tuir sull'"Ammortamento dei beni materiali".

²¹⁹ Articolo 106, comma 1, del Tuir sulla "Svalutazione dei crediti e accantonamenti per rischi su crediti".

²²⁰ Articolo 102, comma 2, del Tuir sull'"Ammortamento dei beni materiali".

²²¹ Articolo 103, commi 1 e 3, del Tuir sull'"Ammortamento dei beni immateriali".

²²² Articolo 107, commi 3 e 4, del Tuir sugli "Altri accantonamenti".

- 2) deducibilità parzialmente differita di alcuni oneri o spese, come per esempio:
- a) le spese di riparazione e manutenzione eccedenti il 5% del costo dei beni ammortizzabili²²³;
 - b) le spese di rappresentanza relativamente ad un terzo delle stesse in quanto deducibile in cinque esercizi anziché nel solo esercizio di sostenimento²²⁴;
- 3) deducibilità facoltativa differita di alcuni costi o spese, come per esempio:
- a) le spese di pubblicità e propaganda che, facoltativamente, possono essere dedotte per quote costanti nell'esercizio di sostenimento della spesa e nei quattro successivi anziché interamente nell'anno di sostenimento e di iscrizione nel conto economico della spesa stessa²²⁵;
 - b) le spese relative a studi e ricerche che, anche in questo caso facoltativamente, possono essere dedotte per quote costanti nell'esercizio di sostenimento della spesa e nei successivi ma non oltre il quarto invece che interamente nell'esercizio in cui sono state sostenute ed iscritte nel conto economico²²⁶;
 - c) gli adeguamenti, per sopravvenute modificazioni normative e retributive, del fondo di indennità di fine rapporto e dei fondi di previdenza del personale dipendente²²⁷.
- 4) deducibilità di alcuni costi secondo il principio di cassa anziché secondo il principio della competenza, come per esempio:
- a) i compensi spettanti agli amministratori deducibili nell'esercizio di pagamento anziché in quello in cui sono maturati²²⁸;
 - b) le imposte, diverse da quelle sui redditi e da quelle per le quali è ammessa la rivalsa, anche facoltativa, deducibili nell'esercizio del pagamento anziché in quello in cui sorge il debito fiscale ed i contributi ad associazioni sindacali²²⁹.

²²³ Articolo 102, comma 6, del Tuir sull'“Ammortamento dei beni materiali”.

²²⁴ Articolo 108, comma 2, del Tuir sulle “Spese relative a più esercizi”.

²²⁵ Articolo 108, comma 2, del Tuir sulle “Spese relative a più esercizi”.

²²⁶ Articolo 108, comma 1, del Tuir sulle “Spese relative a più esercizi”.

²²⁷ Articolo 105, comma 1, del Tuir sugli “Accantonamenti di quiescenza e previdenziali”.

²²⁸ Articolo 95, comma 6, del Tuir sulle “Spese per prestazioni di lavoro”.

²²⁹ Articolo 99, commi 1 e 3, del Tuir sugli “Oneri fiscali e contributivi”.

Per completezza e chiarezza nella trattazione delle differenze temporanee occorre ricordare che anche le perdite fiscalmente riportabili generano imposte differite passive, ovvero imposte anticipate, in quanto il carico tributario futuro sarà ridotto negli esercizi successivi. Per poter sfruttare tale opportunità è però necessario soddisfare due condizioni:

- avere la ragionevole certezza di realizzare utili futuri in grado di assorbire le perdite ed il carico di imposte anticipate ad esse associate;
- essere nella circostanza in cui le condizioni che hanno determinato la perdita siano ben identificate e non ripetibili, replicando così una situazione in contraddizione con l'iscrizione di un'attività di bilancio "anticipata".

Le suddette condizioni devono sussistere ogniqualvolta si desidera iscrivere in bilancio delle attività derivanti da imposte differite, altrimenti è necessario astenersi dall'iscrivere dette attività in bilancio²³⁰; qualora le due condizioni siano soddisfatte la rilevazione delle imposte anticipate è obbligatoria.

Il concorso delle differenze temporanee tassabili e deducibili avviene sommando algebricamente tutte le differenze temporanee, determinando così un unico saldo che potrà essere positivo o negativo rispetto alle imposte correnti.

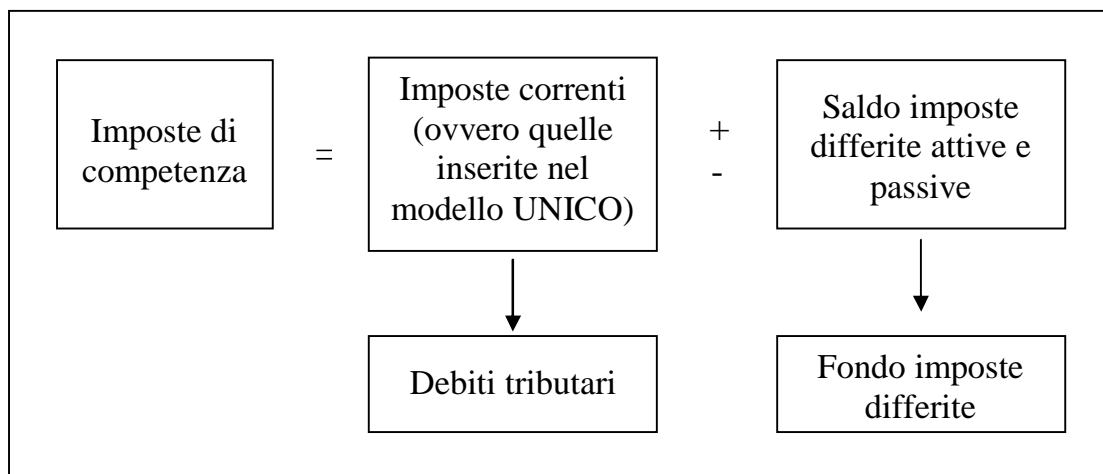
Le differenze temporanee originano quindi una discrepanza tra le imposte correnti (ovvero quelle esigibili) di un periodo e le imposte di competenza (ovvero quelle effettivamente dovute in base al reddito prodotto): le prime sono calcolate sull'imponibile fiscale dichiarato nel modello UNICO di riferimento, mentre le seconde sono calcolate sul risultato civilistico (al lordo delle imposte) rettificato delle sole differenze fiscali permanenti.

Tutto questo può essere sintetizzato nel seguente schema²³¹ nel quale è evidente come il carico fiscale annuale, denominato "imposte di competenza",

²³⁰ È necessario fare molta attenzione al rispetto di queste decondizioni per non rischiare di incorrere nel reato di falso in bilancio per annacquamento di capitale.

²³¹ E. Larocca "La fiscalità differita nel bilancio di esercizio", articolo apparso sul sito "Il Commercialista Telematico" (8 febbraio 2008).

sia dato dalla somma algebrica delle imposte riportate nella dichiarazione fiscale e delle imposte legate alle differenze temporanee.



2.3.2 Modalità di calcolo

Le imposte differite e le imposte anticipate sono calcolate ogni anno sulla base delle aliquote in vigore al momento in cui le differenze temporanee vengono rilevate. Qualora fossero previste differenti aliquote fiscali da applicarsi ai differenti livelli di reddito, le imposte differite ed anticipate saranno calcolate utilizzando un'aliquota media attesa per i periodi in cui le differenze temporanee si riverseranno. Nel caso in cui la determinazione dell'aliquota risultasse particolarmente difficoltosa è consentito utilizzare l'effettiva aliquota dell'ultimo esercizio.

Le imposte differite ed anticipate possono essere calcolate in due modi:

- 1) tramite il calcolo per differenza tra le imposte di competenza e le imposte correnti;
- 2) applicando l'aliquota fiscale IRES (pari al 34%) alla differenza temporanea tassabile o deducibile rilevata.

2.3.3 Esposizione in bilancio

Le voci del bilancio che possono essere interessate dalla fiscalità latente possono essere così sintetizzate:

Conto Economico
[...]
22) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti differite e anticipate;
[...]

Stato patrimoniale	
Attivo	Passivo
C) Attivo circolante:	B) Fondi per rischi e oneri:
II) crediti:	2) per imposte, anche differite;
4-bis) crediti tributari ²³² ;	
4-ter) imposte anticipate ²³³ ;	

Si richiede inoltre che la nota integrativa fornisca, con riferimento alle imposte sul reddito²³⁴:

- le variazioni significative intervenute nella consistenza delle voci debiti e crediti tributari, rispetto all'esercizio precedente;
- le variazioni intervenute nella consistenza dei fondi, il loro utilizzo e gli accantonamenti effettuati;
- i crediti ed i debiti tributari di rilevante ammontare e con particolari caratteristiche di cui è importante che il lettore del bilancio sia a conoscenza;
- la riconciliazione, con le relative spiegazioni, fra l'onere fiscale da bilancio e l'onere fiscale teorico qualora tali differenze siano significative;

²³² I crediti tributari da iscrivere nella voce 4-bis) sono rappresentati dalle imposte versate in misura superiore rispetto a quelle dovute di cui l'azienda può chiedere il rimborso.

²³³ Le imposte anticipate da iscrivere nella voce 4-ter) invece non sono rappresentate da veri e propri crediti, ma costituiscono minori imposte che saranno pagate in futuro.

²³⁴ Come indicato dall'OIC 25 intitolato "Il trattamento contabile delle imposte differite" a pagina 23.

- relativamente ai fondi per imposte: i criteri adottati per lo stanziamento e, in presenza di accantonamenti o contenziosi con le autorità fiscali, le motivazioni a supporto del mancato stanziamento;
- per quanto concerne le passività per imposte differite e le attività per imposte anticipate è richiesta la seguente informativa, anche tramite la redazione di un apposito prospetto contenente:
 - una descrizione delle principali differenze temporanee che hanno comportato la rilevazione di imposte differite e anticipate, le voci escluse dal computo e le relative motivazioni;
 - l'indicazione dell'aliquota applicata alle differenze temporanee e di eventuali variazioni rispetto all'esercizio precedente;
 - gli importi che sono stati accreditati o addebitati al conto economico e al patrimonio netto;
- relativamente alle perdite fiscali riportabili:
 - l'ammontare delle imposte anticipate (rappresentate dal risparmio fiscale) contabilizzato nel bilancio, relativo a perdite dell'esercizio o a perdite fiscali riportabili sostenute in esercizi precedenti, fornendo le motivazioni a supporto dell'iscrizione dello stesso;
 - l'ammontare del beneficio fiscale connesso a perdite fiscali riportabili non ancora contabilizzato in bilancio e le motivazioni della mancata iscrizione.

Esempio 1.

Per chiarire l'operatività della fiscalità latente facciamo degli esempi. Supponiamo che la società Alfa S.p.A. al 31 dicembre dell'anno n in sede di liquidazione dell'IRES a fine esercizio presenti i seguenti dati:

- risultato di bilancio (al lordo delle imposte) pari a 100.000,00 €
- fondo imposte differite pari a 10.200,00 €
- ammortamenti anticipati pari a 30.000,00 € non corrispondenti ad un effettivo maggior deperimento fisico-tecnico dei beni strumentali, ma

applicato al solo scopo di fruire del beneficio fiscale previsto dall'articolo 102, comma 3, del Tuir. Si precisa che si tratta dell'ultima quota di ammortamento fiscalmente deducibile, per cui la società, nell'esercizio $n+1$ continuerà ad ammortizzare civilisticamente il bene strumentale in oggetto per 20.000,00 €, recuperandone a tassazione il relativo importo.

In questo caso si genererà una differenza temporanea tassabile poiché l'anticipo della deduzione causato dall'ammortamento anticipato determinerà uno spostamento in avanti nel tempo dell'imponibile fiscale, destinato ad essere riassorbito nell'esercizio $n+1$. Inoltre, essendo le imposte di competenza maggiori delle imposte dovute si avrà una quota del carico fiscale posticipata. In partita doppia si avranno le seguenti scritture:

Imposte dell'esercizio	a	Diversi	34.000
	a	Fondo imposte differite	6.800
	a	Debiti per IRES	27.200

Stato patrimoniale (anno n)

Attivo	Passivo
	B) Fondo per rischi e oneri: 2) Per imposte, anche differite 17.000
	D) Debiti: 11) Debiti tributari 27.200

Conto Economico (anno $n+1$)

Voce	Parziali	Totali
Risultato prima delle imposte		100.00
22) Imposte sul reddito dell'esercizio		- 34.000
a) imposte correnti	27.200	
b) imposte differite	6.800	
26) Utili d'esercizio		66.000

Nell'esercizio $n+1$ si constata l'effetto di riassorbimento del rinvio della tassazione originariamente provocato dall'ammortamento anticipato operato nell'esercizio n , tramite le imposte di competenza che risultano minori rispetto alle imposte correnti a causa della indeducibilità degli ammortamenti spesi oltre il termine di ammortamento fiscale. In questo caso la maggiore IRES ottenuta non dovrà gravare come costo nel conto economico dell'anno $n+1$, ma dovrà essere sottratta dal preconstituito fondo imposte differite. Se, per ipotesi, il reddito di bilancio nell'esercizio $n+1$ fosse pari a 110.000,00 € l'IRES di competenza sarebbe pari a 37.400 €²³⁵, mentre il reddito imponibile ammonterebbe a 130.000,00 €²³⁶: la maggiore IRES da versare (pari a 6.800,00 €) sarebbe dunque sottratta dal fondo imposte anticipate presente in bilancio. In partita doppia avremmo:

Diversi	a	Debiti per IRES	42.200
Fondo imposte differite			6.800
Imposte dell'esercizio			44.200

Stato Patrimoniale (anno $n+1$)

²³⁵ Dato da $110.000 \times 34\%$.

²³⁶ $110.000 + 20.000$ (relativi all'ammortamento anticipato)

Attivo	Passivo
	B) Fondo per rischi e oneri: 2) Per imposte differite 10.200
	D) Debiti: 11) Debiti tributari 44.200

Conto Economico (anno $n+1$)

Voce	Parziali	Totali
Risultato prima delle imposte		110.000
22) Imposte sul reddito di esercizio		- 37.400
a) imposte correnti	44.200	
b) imposte differite	-6.800	
26) Utile d'esercizio		72.600

Esempio 2.

Supponiamo che la società Beta S.r.l. al 31 dicembre dell'anno n , in sede di determinazione dell'IRES, a fine esercizio, abbia rilevato i seguenti dati:

- risultato di bilancio (al lordo delle imposte) pari a 50.000,00 €
- compensi in misura fissa riconosciuti agli amministratori pari a 10.000,00 € di competenza dell'esercizio ma da corrispondere nell'esercizio $n+1$ (e quindi indeducibili nell'esercizio n e deducibili nell'esercizio $n+1$).

L'articolo 95 comma 3 del Tuir prevede che i compensi in misura fissa dovuti agli amministratori siano deducibili nell'esercizio di pagamento (principio di cassa), mentre civilisticamente il costo del servizio reso dagli amministratori debba essere imputato all'esercizio nel corso del quale i servizi sono stati resi (principio di competenza). Si genera così nell'esercizio n una differenza

temporanea deducibile, destinata ad essere riassorbita nell'esercizio $n+1$. In sostanza, il reddito imponibile aumenta provvisoriamente nell'esercizio n per poi ridursi nell'esercizio $n+1$. Ne consegue che le imposte correnti saranno maggiori delle imposte di competenza determinando così delle imposte anticipate. In questo caso l'importo delle imposte, calcolate sulla differenza temporale deducibile, avrà segno negativo, di conseguenza il carico tributario di competenza risulterà gravato da condizioni di indeducibilità momentanea destinate ad essere riassorbite nel futuro.

In partita doppia avremo²³⁷:

Diversi	a	Debiti per IRES	20.400
Imposte d'esercizio			17.000
Crediti per imposte anticipate			3.400

Stato Patrimoniale (anno n)

Attivo	Passivo
C) Attivo circolante: 3.400	D) Debiti 20.400
II) Crediti 5) verso altri	11) Debiti tributari

Conto Economico (anno n)

Descrizione	Parziali	Totali
-------------	----------	--------

²³⁷ Ove, invece, non sussiste la ragionevole previsione che la differenza temporanea deducibile sia destinata ad essere riassorbita si renderà necessario contabilizzare tutte le imposte come se fossero di competenza, per cui in partita doppia si avrà:

Imposte dell'esercizio	a	Debiti per IRES	20.400
------------------------	---	-----------------	--------

Risultato prima delle imposte		50.000
22) Imposte sul reddito di esercizio		- 17.000
a) imposte correnti	20.400	
b) imposte differite	- 3.400	
26) Utile di esercizio		33.000

Ipotizzando che il reddito di bilancio al lordo delle imposte dell'esercizio $n+1$ sia pari a 55.000,00 € con un'IRES di competenza pari a 18.700,00 € ed un reddito imponibile pari a 45.000,00 €²³⁸ ed un'IRES dovuta pari a 15.300,00 €, con una differenza temporanea di 3.400,00 € si avrà, in partita doppia:

Imposte dell'esercizio	a	Diversi	18.700
	a	Crediti per imposte anticipate	3.400
	a	Debiti per IRES	15.300

²³⁸ Dato da 55.000,00 € meno 10.000,00 € relativi ai compensi riconosciuti agli amministratori relativi all'esercizio precedente.

Stato Patrimoniale (anno $n+1$)

Attivo	Passivo
C) Attivo circolante: 0 ²³⁹	D) Debiti 15.300
II) Crediti 5) verso altri	11) debiti tributari

Conto Economico (anno $n+1$)

Descrizione	Parziali	Totali
Risultato prima delle imposte		55.000
22) Imposte sul reddito di esercizio		- 18.700
a) imposte correnti	15.300	
b) imposte differite	3.400	
26) Utile di esercizio		36.300

²³⁹ 3.400 €– 3.400 €

3 L'EVOLUZIONE DAI PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI AI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI

3.1 Esigenza di armonizzazione

Al giorno d'oggi la "globalizzazione contabile" è una realtà tangibile: i principi contabili nazionali sono destinati ad essere progressivamente sostituiti da una serie di principi e di norme riconosciute a livello internazionale.

La transizione dai principi contabili nazionali ai principi contabili internazionali provocherà un'evoluzione nella struttura gerarchica delle fonti legislative: i principi contabili nazionali sono nati come documenti interpretativi delle leggi, mentre i principi contabili internazionali sono destinati ad assumere il carattere di norme con forza di legge, attraverso l'elencazione degli IAS nel regolamento comunitario 1725/2003²⁴⁰. Da questo passaggio scaturirà, inoltre, un delicato ed inevitabile momento di riforma in alcune fonti del diritto societario, come il Codice Civile ed il Tuir, che dovranno essere modificate.

Le ragioni che stanno alla base della scelta di individuare dei principi contabili univoci a livello internazionale sono da ricercarsi nella finalità perseguita dal bilancio stesso. Il bilancio, visto come un insieme di informazioni raccolte ed elaborate al fine di rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale finanziaria ed economica di una società²⁴¹, dovrebbe essere chiaramente comprensibile da parte di tutti i suoi destinatari, e consentire un'agevole confronto con i bilanci di altre società, anche appartenenti ad altri Paesi. Per questo l'applicazione a livello internazionale di una serie di principi contabili per la redazione del bilancio rappresenta un passo importante e necessario per la globalizzazione dei mercati.

È possibile individuare tre principali obiettivi alla base dell'applicazione di principi contabili internazionali:

²⁴⁰ A. Portalupi (a cura di), "La redazione del bilancio IAS", in «Guida ai principi contabili internazionali», Milano, 2005, pagina 54 e seguenti.

²⁴¹ Informazioni da fornire non soltanto sullo status attuale dell'azienda, ma in modo da rispecchiare l'andamento passato e l'orientamento futuro dei flussi finanziari e dei cicli economici che caratterizzano l'attività stessa.

- garantire il **sano funzionamento dei mercati dei capitali** individuando comuni “metodologie contabili” al fine di evitare distorsioni causate da informazioni “falsate”;
- **assicurare ai destinatari del bilancio le informazioni** necessarie per intraprendere decisioni economiche;
- tutelare gli investitori attraverso **un’effettiva comparabilità** dei dati forniti dalle aziende²⁴².

Del processo di armonizzazione si sono occupate la IV²⁴³ e la VII²⁴⁴ direttiva CEE che hanno consentito un miglioramento generale della qualità delle norme contabili, hanno garantito una maggior comparabilità dei bilanci ed hanno permesso, infine, il mutuo riconoscimento dei bilanci ai fini della quotazione dei titoli nelle Borse di tutta l’Unione.

Le suddette direttive, tuttavia, non offrono una soluzione per tutti i problemi a cui devono far fronte, da un lato, coloro che redigono ed utilizzano i bilanci e, dall’altro, coloro che devono stabilire le norme contabili; alcuni di questi problemi, infatti, sono del tutto tralasciati dalla direttive comunitarie, mentre altri sono stati risolti grazie all’introduzione nei testi legislativi di numerose formule che si prestano ad interpretazioni diverse. Questi “vuoti normativi” comportano che i bilanci redatti in conformità alle direttive e alle leggi nazionali di attuazione non soddisfino le norme più rigorose prescritte in altri Paesi come, ad esempio, gli standard imposti dalla statunitense *Securities and Exchange Commission*. Per questo motivo le grandi società europee che desiderano raccogliere capitali sui mercati internazionali (in particolare presso la

²⁴² <http://www.misterfisco.it/>

²⁴³ La quarta direttiva CEE (78/660/CEE) riguarda il bilancio d’esercizio.

²⁴⁴ La settima direttiva (83/349/CEE) riguarda il bilancio consolidato. Essa stabilisce che le società madri debbano redigere, oltre ai loro bilanci individuali, il bilancio consolidato ed una relazione annuale consolidata che illustrino la situazione finanziaria del gruppo come se si trattasse di un’entità unica.

Borsa di New York) sono obbligate a predisporre un altro bilancio²⁴⁵ che soddisfi queste norme contabili²⁴⁶.

Si colloca in questo contesto l'iniziativa degli istituti delle professioni contabili del Regno Unito, degli Stati Uniti e del Canada di costituire un organismo per l'armonizzazione delle norme tecniche per la redazione dei bilanci societari, e sfociata nella costituzione dello IASC (*International Accounting Standards Committee*), con sede a Londra, al quale l'Italia non aderì immediatamente²⁴⁷.

3.1.1 Storia dello IASB-IASC

L' *International Accounting Standards Committee* (IASC), ora denominato *International Accounting Standards Board* (IASB) è l'organismo responsabile dell'emanazione dei principi contabili internazionali. Quest'organo è stato fondato a Londra nel 1973 quale ente di natura privata frutto di un accordo fra le maggiori associazioni professionali operanti in Australia, Stati Uniti, Canada, Messico, Giappone, Francia, Germania e Regno Unito.

Fino al 2001 lo IASC ha agito come comitato interno all'organizzazione mondiale dei professionisti contabili (IFAC²⁴⁸) trasformandosi poi in una fondazione privata di diritto statunitense (IASC foundation). All'interno di questa fondazione opera lo IASB ed i principi redatti da questo comitato prendono il nome di IFRS²⁴⁹.

3.1.2 La struttura della IASC foundation

La IASC foundation è composta da quattro principali organi:

- IASB: un comitato composto da 14 membri che ha sede a Londra. È l'organismo istituzionalmente preposto alla elaborazione e alla

²⁴⁵ È facile comprendere come tale prassi costituisca un lavoro oneroso e costoso per la società e comporti uno svantaggio competitivo; senza contare che la redazione di più bilanci può dar luogo a confusione e disordine informativo.

²⁴⁶ Ovvero le GAAP: Generally Accepted Accounting Principles.

²⁴⁷ Infatti il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti vi entrò solo nel 1978.

²⁴⁸ *International Federation of Accountants*.

²⁴⁹ Acronimo di *International Financial Reporting Standards*. Poiché tali principi coesistono, almeno per ora, con i precedenti IAS, ci si riferisce spesso ai principi internazionali con il termine IAS/IFRS.

approvazione dei principi contabili internazionali (IFRS) e della conformità a questi ultimi dei vari principi contabili nazionali diffusi nel mondo;

- IFRIC²⁵⁰: è l'organismo composto da 12 membri nominati dalla IASC foundation a cui compete la funzione interpretativa degli IFRS che dalla fine del 2001 sostituisce il precedente *Standing Interpretations Committee* (SIC). Accanto alle funzioni di carattere interpretativo, all'IFRIC compete anche la definizione di soluzioni tempestive a tutte le problematiche contabili non specificatamente affrontate dagli IFRS.
- SAC²⁵¹: è l'organismo tramite il quale tutte le organizzazioni (pubbliche e private) e tutti i soggetti interessati allo sviluppo dei principi contabili internazionali possono fornire i propri consigli ai *Trustees* e, soprattutto, all'IASB. Tra le principali funzioni del SAC si annoverano la definizione a favore dell'IASB di suggerimenti circa le priorità da seguire nello sviluppo dei nuovi IFRS e di osservazioni in merito alle implicazioni che la loro adozione può produrre sulle imprese e sui principali utenti dei bilanci.
- Trustees: è l'organo amministrativo della fondazione, composto da diciannove membri (i *Trustees*), scelti da un apposito *Nominating Committee* in modo tale da offrire una rappresentazione omogenea delle differenti aree geografiche e delle diverse professionalità interessate allo sviluppo dei principi contabili internazionali. Ad esso è affidato il compito di nominare i membri degli organismi dipendenti quali lo IASB, l'IFRIC e il SAC, oltre all'incarico di definire e revisionare periodicamente i piani strategici dell'intera organizzazione, di occuparsi della raccolta dei fondi necessari a mantenere la IASC foundation operativa, il monitoraggio dell'attività svolta dallo IASB e, infine, l'approvazione del budget e del rendiconto annuale della fondazione.

²⁵⁰ *International Financial Reporting Interpretations Committee.*

²⁵¹ *Standards Advisory Council.*

Ad oggi la IASC foundation può contare sull'adesione di oltre cento Paesi (tra cui l'Italia) agli *standards setter* emanati dall'organo competente. Dal 2000, a conclusione di un lungo processo di ristrutturazione che ha condotto alla definizione di nuovi piani strategici e di un diverso assetto organizzativo, lo IASC ha modificato la sua denominazione in "IASB". Tale cambiamento ha permesso all'organo preposto all'elaborazione ed approvazione dei principi contabili internazionali di assumere una nuova struttura capace di coinvolgere altre parti interessate dai detti principi²⁵².

I principi contabili emanati dal “vecchio” IASC mantengono l'originaria denominazione di IAS²⁵³ mentre ai principi approvati dallo IASB viene assegnata una nuova denominazione (IFRS²⁵⁴) ed una nuova numerazione; per questo si parla di principi contabili IAS/IFRS.

3.1.3 Applicabilità dei principi IAS/IFRS

In qualità di ente a carattere privatistico, lo IASB non vanta alcun “diritto di imposizione” nei confronti degli organismi che vi aderiscono e, di conseguenza, non può obbligare loro l'utilizzo dei propri principi, dovendosi limitare a incentivarne la libera accettazione. Il suo operato, tuttavia, acquisisce autorevolezza grazie all'appoggio del Comitato di Basilea, della IOSCO, dell'EFRAG, di organismi intergovernativi quali OCSE e ONU e di enti per lo sviluppo come la Banca Mondiale.

Con il regolamento n. 1606 del 2002 l'Unione Europea ha reso obbligatoria l'adozione di tali principi internazionali nella redazione del bilancio consolidato delle società quotate, a partire dall'esercizio in corso al primo gennaio 2005, oltre al bilancio delle banche e delle assicurazioni. L'Italia ha recepito tale regolamento col il D. Lgs. n. 38 del 2005, con il quale ha esteso tale obbligo ai bilanci d'esercizio delle stesse categorie di società, a partire dall'esercizio in corso al primo gennaio del 2006, oltre alla facoltà, limitatamente

²⁵² Si pensi agli investitori, agli analisti finanziari, agli imprenditori e ai soggetti appartenenti al mondo accademico.

²⁵³ *International Accounting Standards*.

²⁵⁴ *International Financial Reporting Standards*.

ai bilanci consolidati, di tutte le altre società a partire dal bilancio dell'esercizio in corso dal primo gennaio 2005.

È possibile riassumere l'ambito di applicazione degli IAS/IFRS imposto dal D. Lgs. n. 38 del 2005 nel seguente schema²⁵⁵:

Soggetto giuridico	Bilancio Consolidato	Bilancio Individuale
Società quotate Banche Enti finanziari	Obbligatorio dal 2005	Facoltativo nel 2005 ma obbligatorio dal 2006
Assicurazioni quotate	Obbligatorio dal 2005	Esclusa l'applicazione IAS/IFRS
Assicurazioni quotate che non redigono il bilancio consolidato	Obbligatorio dal 2005	Obbligatorio dal 2006
Assicurazioni non quotate	Obbligatorio dal 2005	Esclusa l'applicazione IAS/IFRS
Società controllate da: <ul style="list-style-type: none"> • Società quotate • Banche • Enti finanziari 	Facoltativo dal 2005	Facoltativo dal 2005
Altre società (escluse quelle minori)	Facoltativo dal 2005	In attesa decreto ministero Economia
Società minori (art. 2435-bis Codice Civile)	Facoltativo dal 2005	Esclusa applicazione IAS

I principi contabili IAS/IFRS non vengono immediatamente applicati nell'Unione Europea, ma subiscono un preliminare esame di carattere tecnico da parte di un comitato di esperti (EFRAG)²⁵⁶ ed uno di tipo politico da parte di un comitato di rappresentanti dei governi (ARC)²⁵⁷. Per la sua omologazione comunitaria, il documento deve inoltre passare al vaglio del neonato SARG²⁵⁸, nominato con la decisione della Commissione Europea 2007/73/CE, la cui funzione è quella di consigliare la Commissione stessa sull'obiettività e la

²⁵⁵ M. Confalonieri "I principi contabili IAS/IFRS e le operazioni straordinarie", <http://www.odc.mi.it>

²⁵⁶ *European Financial Reporting Accounting Committee.*

²⁵⁷ *Accounting Regulatory Committee.*

²⁵⁸ *Standards Advice Review Group.*

neutralità dei pareri dell'EFRAG. Superati quindi i controlli, il principio contabile viene approvato con regolamento dai ministri dell'Unione ed acquista immediata efficacia di legge in tutti gli Stati membri.

3.1.4 Conceptual Framework

Il *Conceptual Framework* non venne considerato come un nuovo IAS, ma bensì come un “documento quadro” volto a dare maggiore consapevolezza delle finalità dei bilanci (e quindi ai principi che ne disciplinano la formazione), ancorché esso sia privo di un diretto contenuto normativo (e ciò spiega perché non porti una data di entrata in vigore)²⁵⁹. Il framework si occupa principalmente di definire:

- le finalità assegnate al bilancio ed i destinatari dell'informazione contabile, fra i quali assumono notevole importanza gli investitori, attuali e potenziali²⁶⁰;
- le caratteristiche qualitative che determinano l'utilità dell'informazione contenuta nei bilanci;
- la definizione, la rilevazione e la misurazione delle poste che costituiscono i bilanci;
- i concetti di capitale e di conservazione del capitale.

²⁵⁹ G. Tomasin “2° Articolo – L'armonizzazione dei principi contabili a livello internazionale” del 4 giugno 2003, apparso sul sito www.portaleaziende.it.

²⁶⁰ Vale la pena notare la differenza con le legislazioni dei paesi dell'Europa continentale che tradizionalmente privilegiano gli interessi dei creditori (anche bancari). Ciò dipende dalla diversa struttura dell'economia e del modo delle imprese che, in Europa (così come in Giappone) fanno affidamento, per le loro necessità di sviluppo, essenzialmente ai capitali del proprietario e dei suoi familiari (autofinanziamento) e delle banche, mentre nei paesi anglosassoni il finanziamento è assicurato innanzitutto dalle borse.

3.2 La logica del *Fair Value*

Il cosiddetto *Fair Value* è stato annunciato come una delle principali innovazioni introdotte dai principi contabili internazionali. Si tratta di un criterio di valutazione di origine e derivazione anglo-statunitense al quale i principi contabili internazionali hanno più volte fatto riferimento²⁶¹, proponendolo in alternativa o in sostituzione del tradizionale criterio del costo storico.

3.2.1 Definizione

La definizione e la quantificazione del *Fair Value* non risulta affatto ovvia a causa della mancanza di una sua rigorosa formulazione teorica che ha portato ad attribuire al concetto una pluralità di significati, tutti però riconducibili ad una definizione ampia nel quale il *Fair Value* è inteso come “equo”, “adeguato” potenziale valore di un componente del patrimonio. Per questo sia nella realtà statunitense che nei principi contabili internazionali, ad oggi, non esiste una disposizione autonoma ed univoca che definisca il *Fair Value*.

L'unico documento che tratta in maniera più puntuale il *Fair Value* è lo IAS n. 39 intitolato “Strumenti Finanziari: Rilevazione e Valutazione”, che lo definisce come: il prezzo al quale un'attività può essere scambiata, o una passività estinta, in una libera transazione fra parti consapevoli ed indipendenti, disponibili a perfezionare l'operazione di scambio²⁶².

È possibile elaborare un'analisi di questa definizione attraverso una serie di osservazioni²⁶³. Innanzi tutto il *Fair Value* è un prezzo, un valore economico di scambio, che due parti concordano in una determinata transazione. Trattandosi di un prezzo, esso è agevolmente determinabile quando il bene, o diritto, oggetto della transazione ha un mercato di riferimento. Viceversa, se non è possibile identificare un mercato di scambio, la determinazione di tale corrispettivo non è

²⁶¹ È infatti richiamato da numerosi principi contabili internazionali, tra i quali si citano IFRS n. 3 in materia di aggregazioni aziendali e lo IAS n. 17 concernente il leasing.

²⁶² Il “Financial Accounting Standards Board” (FASB) ha proposto, nello “Exposure Draft 1201-100” del 23 giugno 2004, la seguente definizione di Fair Value: “*The price at which an asset or liability could be exchanged in a current transaction between knowledgeable, unrelated willing parties*”.

²⁶³ A. Amaduzzi, “Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli ISA/IFRS”, Milano, Giuffrè Editore, 2005, pagina 102 e seguenti.

compito facile. In quest'ultimo caso, la determinazione del *Fair Value* deve avvenire tramite un processo di stima fondato su una serie di ipotesi circa la struttura del mercato di riferimento: l'ipotesi principale su cui si basa il processo di stima è che il *Fair Value* sia determinato assumendo ipotesi condivise dai partecipanti il mercato (i *marketplace participants*). Si rende quindi necessario definire le caratteristiche dei partecipanti il mercato, di quali informazioni dispongano e tutti gli altri aspetti che devono essere considerati nella definizione del *Fair Value*²⁶⁴:

- il soggetto acquirente un'attività (o l'entità che assume una passività) possiede la capacità di utilizzare l'attività nel suo stato corrente²⁶⁵;
- il soggetto acquirente un'attività (o l'ente che assume una passività) impiegherà il bene nella sua migliore possibilità d'uso²⁶⁶;
- il soggetto acquirente un'attività (o l'ente che assume una passività) può ottenere informazioni ragionevoli circa le condizioni del bene e le incertezze relative ai potenziali flussi di cassa: non esistono quindi significative asimmetrie informative;
- il soggetto acquirente un'attività (o l'ente che assume una passività) è interessato allo specifico bene in questione;
- il soggetto acquirente e il venditore di un'attività (o l'entità che cerca di estinguere o assumere una passività) operano nel mercato più vantaggioso, premesso che essi abbiano le capacità per entrare in tale mercato. Quest'ultima ipotesi è importante soprattutto nei casi in cui si consideri il *Fair Value* di un insieme di attività o passività: è infatti possibile ottenere in prezzo maggiore scambiando l'insieme di attività e passività anziché un singolo bene, e qualora l'entità interessata allo scambio presenti la capacità

²⁶⁴ Per un approfondimento si veda *FASB: Understanding the Issues, Measuring Value*, Giugno 2001, Volume 3, Serie 1.

²⁶⁵ Ad esempio, se l'attività scambiata è costituita da una gru per costruzioni, si deve ipotizzare che l'acquirente operi nel settore delle costruzioni o nel settore della vendita di macchinari usati.

²⁶⁶ Si pensi ad esempio ad un'impresa che possiede un terreno attualmente utilizzato a fini agricoli; se gli acquirenti dei terreni in tale area sono interessati alla sua capacità di essere utilizzato a fini residenziali o commerciali, il *Fair Value* deve incorporare le ipotesi circa le possibilità di sviluppo del terreno piuttosto che ipotizzare la prosecuzione dell'attività agricola.

di entrare nello specifico mercato, si ipotizzerà che per l'insieme di beni la trasformazione abbia luogo in tale mercato. Ne consegue che se un'impresa ha la possibilità di avere accesso in differenti mercati (che esprimono prezzi differenti per il medesimo bene) i costi per accedere a tale mercato dovrebbero essere considerati nella determinazione del prezzo più vantaggioso²⁶⁷.

- infine, il *Fair Value* di un bene o di un diritto, quale valore economico di scambio, non deve ricomprendere i costi della transazione (come le spese legali, di intermediazione, ecc.) che concettualmente non concorrono alla sua formazione.

Tali ipotesi possono sembrare molto restrittive e non sempre verificate nella realtà. Tuttavia, quando non è possibile osservare i prezzi espressi da un mercato specifico per il bene oggetto di valutazione è necessario assumere ipotesi circa il funzionamento di un ipotetico mercato al fine di poter quantificare un valore economico di scambio espressivo del *Fair Value*. Per questo le ipotesi formulate devono definire lo spazio geografico e le condizioni (reali o ipotetiche) alle quali è scambiato un determinato bene, che influenzano il valore economico al quale le due parti saranno disponibili a perfezionare lo scambio del bene. In quest'ottica, sembra più appropriata la traduzione di *Fair Value* in “valore normale di mercato” piuttosto che di “valore equo” o “valore congruo”²⁶⁸.

3.2.2 Identificazione dell'oggetto di stima

Una fase delicata nella determinazione del *Fair Value* di un'attività o una passività è rappresentata dalla corretta definizione dello stesso oggetto di stima. Le principali problematiche che si possono incontrare in questa fase riguardano:

- la definizione del corretto livello di aggregazione dell'attività e della passività oggetto di stima;

²⁶⁷ Quand'anche il prezzo di un particolare bene espresso da un mercato a cui l'impresa può avere accesso appaia più vantaggioso, se l'impresa, per accedervi, deve sostenere elevati costi, il prezzo espresso da quel mercato non rappresenta quello corretto per la stima del *Fair Value*.

²⁶⁸ In tal senso si esprime L. Guatri “La valutazione delle aziende”, Milano, EGEA, 2003.

- la corretta identificazione della singola attività o passività da valutare.

Come noto, l'oggetto di stima può essere costituito da:

- una singola attività;
- un gruppo di attività non costituenti un'impresa;
- una reporting unit;
- un'impresa nel suo complesso.

È importante che la definizione dell'oggetto di stima sia coerente con la definizione del *Fair Value*. L'oggetto di stima è quindi l'aggregato dal quale l'impresa si attende di ottenere il prezzo più vantaggioso in un mercato di riferimento al quale l'impresa ha accesso. Il prezzo più vantaggioso deve, pertanto, essere definito in relazione ai costi differenziali che l'impresa deve sostenere per l'accesso al mercato e per il perfezionamento della transazione. Tali costi concettualmente non concorrono alla formazione del *Fair Value*, ma devono essere tenuti in considerazione nella definizione del mercato di riferimento.

Anche nel caso in cui l'oggetto di valutazione sia rappresentato da una singola attività o passività, la corretta identificazione dell'oggetto di stima costituisce una fase delicata, in quanto si rende necessario, innanzitutto, verificare che l'oggetto di stima corrisponda al bene in bilancio²⁶⁹.

È facilmente comprensibile che il problema si complica quando l'oggetto della stima è rappresentato da un'attività o una passività correlata ad un bene intangibile.

²⁶⁹ Se pensi ad esempio al caso in cui l'oggetto di valutazione sia un'automobile usata non equipaggiata con aria condizionata, mentre i prezzi di mercato osservabili si riferiscono ad automobili usate equipaggiate di aria condizionata; in questo caso il prezzo espresso dal mercato dell'usato dovrebbe essere opportunamente adeguato affinché possa costituire una corretta stima del *Fair Value* del bene detenuto dall'impresa.

3.2.3 Determinazione del *Fair Value*

Il *Fair Value* può essere determinato seguendo diverse modalità ordinate secondo una precisa gerarchia delle informazioni a disposizione degli operatori²⁷⁰, esposta su tre livelli:

- a) al primo livello la stima del *Fair Value* deve essere effettuata facendo riferimento ai prezzi di mercato (osservabili e liberamente disponibili) di attività o passività identiche²⁷¹ a quelle oggetto della valutazione, riferite alla data di stima. Qualora alla data di stima non siano osservabili prezzi riferibili all'oggetto di stima, nella valutazione potranno essere utilizzati i prezzi espressi dal medesimo mercato in un periodo prossimo alla data di stima, a condizione che non vi siano stati significativi cambiamenti nelle condizioni del mercato.

Se un'azienda ha immediato accesso a più mercati esprimenti prezzi diversi, il mercato di riferimento è quello più vantaggioso, ovvero il mercato che esprime il maggior ammontare netto ricevuto in operazioni di scambio al momento della stima per l'attività in oggetto. Come già chiarito, al fine di individuare il mercato più vantaggioso devono essere considerati anche i costi da sostenere per operare nello specifico mercato; tali costi non concorrono però alla determinazione del *Fair Value* e quindi il prezzo espresso dal mercato non deve essere corretto da tali costi. Se i prezzi di mercato disponibili non sono espressi da un singolo valore, ma da uno *spread* di valori, il *Fair Value* deve essere espresso considerando il *bid price*²⁷² per le attività aziendali o l'*ask price*²⁷³ per le passività

²⁷⁰ Si veda "Le modalità di determinazione del *Fair Value*" nella "Guida ai principi contabili internazionali del Sole 24 Ore" - modulo 10 Luglio 2005 pag. 16 e seguenti, oltre al FASB, ED *Fair Value: Measurement*, 2004; SFAS n. 140, *Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities*, paragrafi 68-70.

²⁷¹ Per attività o passività identiche a quella oggetto di stima si fa riferimento ad un mercato in cui l'azienda ha accesso immediato, ovvero un mercato in cui l'azienda potrebbe scambiare l'attività nelle sue condizioni correnti, al prezzo espresso da tale mercato in un periodo usuale per lo scambio dell'attività in oggetto.

²⁷² Il prezzo più alto che un acquirente è disposto a pagare per un determinato bene (http://en.wikipedia.org/wiki/Bid_price).

²⁷³ Il prezzo che un venditore è disposto ad accettare per vendere un determinato bene (http://en.wikipedia.org/wiki/Ask_price).

aziendali, e per eventuali posizioni nette deve essere considerata la media dello *spread*.

- b) se non sono disponibili prezzi di mercato liberamente osservabili per beni identici a quello oggetto di valutazione riferiti alla data di stima o ad una data prossima, la valutazione del *Fair Value* deve essere effettuata facendo riferimento ai prezzi di mercato disponibili per attività, o passività, “simili”. Tali prezzi dovranno essere rettificati in modo da tenere di conto, nella valutazione, delle differenze che sussistono tra i beni simili a quello oggetto di stima.
- i. Un’attività o una passività può essere considerata simile rispetto a quella oggetto di valutazione se è ragionevolmente compatibile con questa; la compatibilità deve essere verificata considerando le caratteristiche e la dinamica dei futuri flussi finanziari attesi da tali attività o passività, oltre al modo con cui questi flussi variano al variare delle condizioni economiche.
 - ii. Individuata l’attività o la passività simile a quella oggetto della valutazione si renderà necessario apportare al prezzo di mercato adeguati aggiustamenti al fine di considerare le eventuali differenze oggettivamente riscontrate tra i mercati²⁷⁴.
 - iii. Nella determinazione del *Fair Value* al secondo livello, così come avviene al primo livello, in assenza di prezzi osservabili alla data della stima possono essere utilizzati i prezzi adottati in transazioni perfezionate in momenti prossimi alla data di stima, a condizione che nel periodo intercorso tra questi due momenti non siano intervenuti cambiamenti significativi nel quadro economico di riferimento.

²⁷⁴ Si pensi al caso in cui un’attività simile a quella oggetto della valutazione sia ad essa identica tranne che per un aspetto, ad esempio la collocazione geografica (*location*): in questo caso il *Fair Value* dell’attività oggetto di stima sarà uguale al prezzo osservabile sul mercato del bene simile a cui andranno aggiunti i costi di trasferimento necessari a collocare il bene oggetto di stima nel luogo in cui avviene lo scambio.

- iv. Se gli effetti delle differenze tra i beni oggetto di stima e quelli simili non è oggettivamente determinabile, la valutazione dovrà effettuarsi secondo le modalità individuate dal terzo livello.
- c) se non sono osservabili prezzi di mercato per attività o passività simili a quelle oggetto di stima, la valutazione del *Fair Value* deve essere effettuata in base ai risultati ottenuti da altre metodologie di valutazione fondate su:
 - a. un approccio di mercato: nella determinazione del *Fair Value* si possono utilizzare, ad esempio, multipli o moltiplicatori costruiti sulla base dei prezzi di mercato disponibili riferiti ad attività o passività ragionevolmente comparabili rispetto a quella oggetto di stima;
 - b. un approccio dei risultati attesi: metodologia di determinazione del *Fair Value* basata, ad esempio, sul valore attuale dei risultati attesi, sia reddituali che finanziari, oppure sulla teoria delle opzioni²⁷⁵;
 - c. un approccio del costo, inteso come costo di sostituzione o costo di riproduzione, eventualmente rettificato per tener conto delle attuali condizioni del bene e della sua residua vita utile.

Questi approcci possono essere utilizzati solo se sono disponibili tutte le informazioni necessarie alla loro applicazione, senza il sostenimento di eccessivi sforzi ed oneri²⁷⁶.

È consigliato un utilizzo congiunto di più metodi di valutazione, in modo da ottenere un confronto tra i risultati ottenuti dall'applicazione dei diversi metodi che consenta perciò di giungere a conclusioni più attendibili.

²⁷⁵ Si tratta di un complicato modello matematico elaborato da Black & Scholes applicato nella pratica di finanza per determinare il prezzo di qualsiasi strumento finanziario. Per un approfondimento si veda P. Pianca "Elementi di teoria delle opzioni finanziarie", Torino, Giappichelli, 2003.

²⁷⁶ Per un approfondimento dei metodi utilizzati nella valutazione dei beni intangibili specifici si veda L. Guarti – M. Bini "Impairment. Gli intangibili", Milano, UBE, 2003.

Inoltre, per ottenere un risultato coerente e significativo, i metodi di valutazione devono essere utilizzati incorporando le ipotesi che i partecipanti al mercato hanno assunto sulla base dei fatti e delle informazioni conosciute o conoscibili alla data di stima.

L'impresa dovrebbe ottimizzare la significatività e l'obiettività²⁷⁷ della valutazione considerando il maggior numero possibile di dati di mercato e minimizzando il più possibile il numero di ipotesi e stime operate.

Nella scelta del metodo utilizzato per la stima del valore di una specifica attività o passività si deve tener presente il metodo usualmente utilizzato dai partecipanti al mercato nelle loro stime. Qualora non esista sul mercato di riferimento una metodologia consolidata e condivisa, l'impresa dovrebbero scegliere un metodo razionale e generalmente accettato, e se possibile il risultato della valutazione dovrebbe essere verificato con i dati espressi da transazioni di mercato opportunamente corretti.

Indipendentemente dalla metodologia adottata per la valutazione del *Fair Value* essa dovrebbe essere mantenuta nel tempo, a meno che il cambiamento di metodo non sia necessario data la sopravvenuta mancanza dei dati necessari per la sua applicazione oppure si sia riscontrato un miglioramento delle tecniche valutative disponibili²⁷⁸.

A proposito dei criteri utilizzati per la determinazione del *Fair Value*, è bene ricordare che l'articolo 2427-bis del Codice civile, rubricato "Informazioni relative al valore equo *Fair Value* degli strumenti finanziari" richiede che:

1. Nella nota integrativa sono indicati:

1) per ciascuna categoria di strumenti finanziari derivati:

a) il loro Fair Value;

b) informazioni sulla loro entità e sulla loro natura;

[...]

²⁷⁷ In inglese si parla di *relevance* e *reliability*.

²⁷⁸ Per un approfondimento sulle modalità di determinazione del *Fair Value* si veda: C. Rossi "Il concetto di *Fair Value* e la valutazione degli strumenti finanziari", Milano, Giuffrè Editore, 2003; P. Zambon "Guida operativa al bilancio ISA/IFRS", Santarcangelo di Romagna, Maggioli, 2005; F. Roscini Vitali "Fair value", Milano, Il Sole 24 Ore, 2003.

3. Il Fair Value è determinato con riferimento:

- a) al valore di mercato, per gli strumenti finanziari per i quali è possibile individuare facilmente un mercato attivo; qualora il valore di mercato non sia facilmente individuabile per uno strumento, ma possa essere individuato per i suoi componenti o per uno strumento analogo, il valore di mercato può essere derivato da quello dei componenti o dello strumento analogo;*
- b) al valore che risulta da modelli e tecniche di valutazione generalmente accettati, per gli strumenti per i quali non sia possibile individuare facilmente un mercato attivo; tali modelli e tecniche di valutazione devono assicurare una ragionevole approssimazione al valore di mercato.*

4. Il Fair Value non è determinato se l'applicazione dei criteri indicati al comma precedente non dà un risultato attendibile.”

3.2.4 Il Fair Value nelle valutazioni di bilancio

È bene porre molta attenzione alla corretta interpretazione del concetto di *Fair Value* nelle valutazioni di bilancio. Molto spesso il *Fair Value* è stato, erroneamente, ritenuto un metodo di contabilizzazione autonomo e divergente rispetto al criterio del costo storico: in realtà, nell'ambito del modello contabile basato sul costo storico, esso costituisce il corretto attributo “quantitativo” per l'identificazione ed iscrizione, iniziale e successiva, delle attività e delle passività. In altre parole, la contabilità iscrive il bene o il diritto acquisito al costo effettivamente sostenuto per l'operazione, che, di fatto, costituisce la miglior approssimazione del *Fair Value* ²⁷⁹. In quest'ottica, è corretto affermare che il modello contabile tradizionale non è quello a costo storico, ma il modello a *Fair Value* storico.

²⁷⁹ A tale proposito, A. Amaduzzi in “Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS”, Milano, Giuffrè Editore, 2005, pagina 107, si esprime nei seguenti termini: “[...] malgrado l'approccio contabile tradizionale venga definito del “costo storico”, la vera ragione per cui le operazioni di scambio tra imprese e terze economie vengono registrate in base al “costo sostenuto” è che quest'ultimo costituisce la maggior rappresentazione del *Fair Value* al momento in cui la transazione di mercato ha avuto luogo.”

Per questo motivo, il concetto di iscrivere inizialmente l'attività o la passività acquisita al *Fair Value* non costituisce una novità contabile. A tal proposito William Paton²⁸⁰ ha affermato che:

“Cost and value are not opposing and mutually exclusive terms. At the date of acquisition, cost and value are substantially the same – at least in most transactions. In cases where the medium of payment is property other than cash, as noted above, cost of assets acquired is measured by the fair market value of such other property. In fact cost is significant primarily because it approximates Fair Value at date of acquisition. Cost is not of basic importance because it represents an amount paid; it is important as a measure of the value of what is acquired.”

Detto questo è possibile affermare che l'utilizzo del *Fair Value*, oltre ad essere coerente con il metodo del costo, migliora ed arricchisce l'informativa fornita dal bilancio di esercizio, in quanto:

- simula il funzionamento del mercato nella stima del prezzo di una determinata attività o passività, qualora essa non disponga di uno specifico prezzo direttamente osservabile;
- richiede, nel processo di stime, l'eliminazione di tutti gli elementi specifici dell'impresa che ne comportano un vantaggio o uno svantaggio rispetto agli altri partecipanti al mercato. Tali specifici elementi possono derivare da:
 - un differente uso del bene rispetto agli altri soggetti presenti sul mercato²⁸¹;
 - l'impresa può possedere particolari benefici che altri operatori non possono conseguire;

²⁸⁰ W. Paton *“Cost and Value in Accounting”*, Journal of Accountancy, marzo 1946.

²⁸¹ Si pensi, per esempio, ad un'impresa che detiene un terreno destinato per la costruzione di un campo da tennis, quando tutti gli altri operatori considerano, quale miglior uso, la sua destinazione a parcheggio.

- l'impresa può detenere particolari informazioni, segreti commerciali o processi, che le consentono di realizzare benefici in misura diversa rispetto a quelli attesi dagli altri partecipanti il mercato.

Valutando le attività e le passività al *Fair Value*, l'effetto degli eventuali vantaggi o svantaggi ottenuti o subiti dall'impresa verranno riflessi nel risultato economico relativo al momento in cui essi sono effettivamente manifestati, ovvero quando l'attività è realizzata o la passività è estinta per un ammontare diverso dal *Fair Value* o quando il vantaggio è consumato per ottenere un risparmio di costi, o lo svantaggio comporta maggiori costi. Viceversa, se un impresa valuta le proprie attività e passività nel bilancio d'esercizio utilizzando un metodo diverso dal *Fair Value*, il suo vantaggio o svantaggio specifico rispetto agli altri partecipanti il mercato è ricompreso nel valore dell'attività o della passività nel momento della sua iscrizione.

In altre parole, il *Fair Value* costituisce il riferimento quantitativo più corretto consentendo una miglior comparabilità dei bilanci delle imprese perché riesce a rappresentare l'impatto economico derivante dai vantaggi e svantaggi specifici di un'impresa nel momento in cui essi sono realizzati, e non al momento dell'iniziale iscrizione in bilancio dell'attività o passività stessa²⁸².

3.2.5 Il *Fair Value* e i “livelli di valore”

Dopo avere spiegato i vari metodi di determinazione del *Fair Value* ed individuato il ruolo ad esso assegnato nelle valutazioni di bilancio è opportuno soffermarsi sul legame che intercorre tra il *Fair Value* ed le varie configurazioni di valore formulate e definite dalla dottrina economico finanziaria in tema di

²⁸² Il *Fair Value* costituisce, sia nell'iscrizione iniziale che in quelle successive delle attività e passività in bilancio, un riferimento concettuale corretto ed uniforme, che consente un significativo miglioramento nell'attendibilità del bilancio, in quanto ne accresce la fedeltà e la veridicità della rappresentazione contabile.

valutazione di singoli beni o di complessi aziendali. L'analisi si origina da due premesse²⁸³:

- a) se si assume l'ipotesi che un'attività, un'azienda o un ramo d'azienda sia detenuta al fine di essere utilizzata, il *Fair Value* sarà determinato facendo riferimento ad un “valore d'uso” dell'attività, o il “valore di investimento”;
- a) se si assume l'ipotesi che un'attività, un'azienda o un ramo d'azienda sia detenuto allo scopo di essere destinato, in futuro, alla cessione sul mercato, il *Fair Value* sarà determinato sulla base di un “valore di scambio” o il “valore di liquidazione”.

Più precisamente, per la valutazione del *Fair Value* dei beni destinati ad essere utilizzati dall'acquirente all'interno della propria attività possono essere utilizzati:

1. Il *valore d'uso*, che rappresenta il valore corretto da prendere a base di riferimento nella stima del *Fair Value* di un bene destinato ad essere impiegato nell'impresa per un lungo arco di tempo. In tal caso la transazione tra il soggetto acquirente ed il soggetto venditore si svolge in un contesto aziendale. Ci si attende, inoltre, che l'attività oggetto di scambio continui ad essere utilizzata dall'acquirente nello stato attuale in cui si prova.

Detto questo è bene ricordare che la configurazione del valore d'uso può essere adottata nella determinazione del *Fair Value* se, e solo se, il metodo utilizzato assume ipotesi coerenti con quelle che avrebbero assunto i partecipanti il mercato al riguardo del bene oggetto di valutazione.

²⁸³ Per un approfondimento si veda AICPA “*Assets Acquired in a Business Combination to Be Used in Research and Development Activities: A Focus on Software, Electronic Devices, and Pharmaceutical Industries*”, gennaio 2002.

Va però evidenziato come il valore d'uso, con riferimento ad uno specifico soggetto, non rappresenti mai un corretto riferimento per la stima del *Fair Value*, tenendo conto, infatti, dei vantaggi e degli svantaggi specifici del soggetto utilizzatore e non di quelli generalmente disponibili ai partecipanti al mercato.

2. Il *valore di investimento*, ovvero il valore sinergico o dell'acquirente strategico. Si tratta di un caso particolare di valore d'uso, in cui l'acquirente non è un ipotetico soggetto partecipante al mercato, ma è un particolare soggetto, bene definito e con specifiche aspettative sugli eventi futuri, il costo del capitale, le circostanze fiscali, ecc. Per cui il valore di investimento (*Investment Value*) non rappresenta solo un livello di valore in uso, ma un preciso valore raggiungibile da uno specifico acquirente, in senso strategico o sinergico.

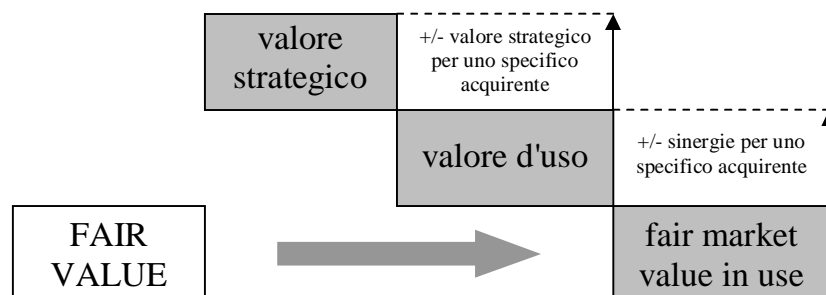
L' *Investment Value* non costituisce una misura appropriata per la determinazione del *Fair Value* essendo influenzato dai benefici economici attesi da parte di un particolare acquirente del bene, diversi, per definizione, dai benefici economici attesi degli altri partecipanti al mercato. In particolare, le differenze esistenti tra il *Fair Value* e l'*investment value* possono essere attribuibili a diversi fattori, tra cui spiccano le sinergie. Il concetto di sinergia, nell'ambito dell'economia aziendale²⁸⁴, fa generalmente riferimento ai benefici economici derivanti dalla combinazione di due o più attività, aziende o gruppi di attività. Si possono avere due tipi di sinergie:

- *Market place synergies*, ovvero sinergie ottenibili da tutti gli operatori partecipanti al mercato;
- *Buyer specific synergies*, ovvero specifiche sinergie ottenibili da uno specifico acquirente e non da tutti gli operatori del mercato.

²⁸⁴ Per un approfondimento sulle sinergie si veda: M. Talento "La stima del valore delle sinergie nelle acquisizioni di aziende in esercizio", Roma, RIREA, 2004, e L. Zanetti "La valutazione delle acquisizioni. Sinergie, rischi e prezzo", Milano, EGEA, 2000.

Concettualmente, le sinergie ottenibili solo da uno specifico soggetto (*Buyer specific synergies*) sono incompatibili con la definizione di *Fair Value* e per questo devono essere escluse dalla sua determinazione²⁸⁵.

Al fine di chiarire il rapporto tra il *Fair Value*, il valore d'uso e il valore di investimento riportiamo la seguente rappresentazione grafica²⁸⁶:



Nel caso, invece, che i beni da valutare al *Fair Value* siano destinati ed essere ceduti sul mercato possono essere utilizzati:

1. Il *valore di scambio*, che rappresenta il valore corretto a cui far riferimento nella stima del *Fair Value* dei beni destinati alla vendita. Nella prassi statunitense il valore di scambio è assimilato al concetto di *fair market value*. Il *fair market value* è definito come “il prezzo al quale una proprietà sarebbe trasferita tra un acquirente disponibile e un venditore disponibile quando il primo non è obbligato a vendere e il secondo non è obbligato a comprare, e quando entrambe le parti possiedono una conoscenza ragionevole dei fatti rilevanti²⁸⁷.”

Si noti come il concetto di *fair market value* sia assimilabile a quello di *Fair Value*; la sola differenza è rappresentata dalla definizione delle caratteristiche dei soggetti. Nel *fair market value*, infatti, l'acquirente ed il venditore sono due soggetti ipotetici non necessariamente interessati

²⁸⁵ Le *Buyer specific synergies* possono essere ricomprese solo nella definizione del valore di investimento riferito ad uno specifico acquirente.

²⁸⁶ A. Amaduzzi “Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli ISA/IFRS”, Milano, Giuffrè, 2005, pagine 114.

²⁸⁷ *Internal Revenue Code (IRS)*, Revenue Ruling, pagine 59-69.

all'uso del bene ma al suo scambio sul mercato, mentre nel *Fair Value* i due soggetti possono utilizzare o meno il bene ed operare nel mercato più vantaggioso per il bene oggetto di valutazione. Ne consegue che il *fair market value* può essere interpretato come un *Fair Value "in exchange"*.

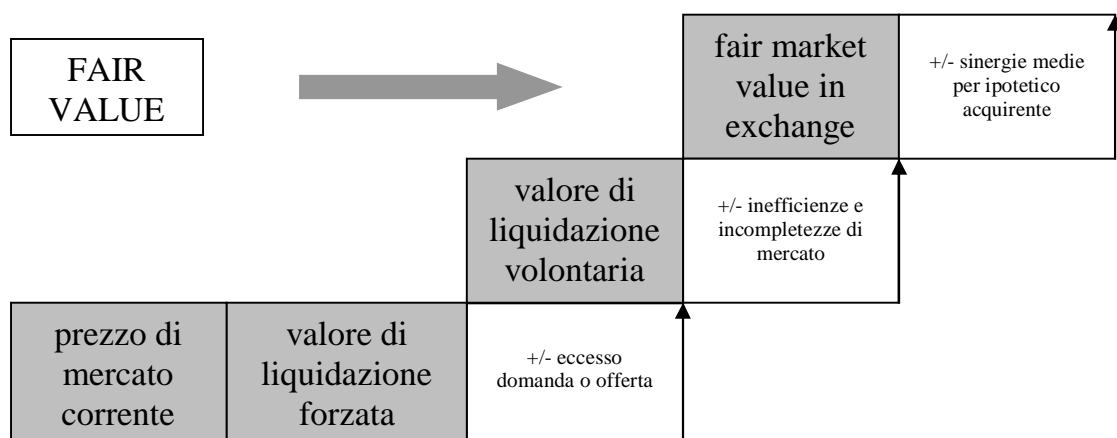
2. il *valore di liquidazione*, che presuppone la presenza di un determinato soggetto obbligato a vendere, mentre l'acquirente può essere un soggetto liberamente disponibile ed interessato ad acquistare il bene. Si evince che la definizione di "valore di liquidazione" viola uno degli attributi fondamentali del concetto di *Fair Value*, ovvero la disponibilità di entrambe le parti a perfezionare l'accordo.

Con riferimento al valore di liquidazione è possibile individuare due ulteriori livelli di valore in caso di:

- liquidazione forzata;
- liquidazione ordinaria.

È bene notare come il valore di liquidazione per molti beni intangibili sia pari o prossimo a zero in quanto vi sono infrequenti operazioni di vendita in tali condizioni: per questo motivo, il valore di liquidazione non è utilizzabile nella stima del *Fair Value* degli intangibili.

Il rapporto tra *Fair Value* e valore di liquidazione, forzato o volontario, può essere riassunto nella rappresentazione grafica di seguito riportata.



3.2.6 Critiche

Sebbene molteplici siano i privilegi, effettivi o solo presunti riconosciuti al *Fair Value*²⁸⁸, numerose sono anche le critiche mosse a tale metodo.

Oltre ad un limite che può essere definito di contesto, ravvisabile nella sostanziale assenza di un mercato attivo in grado di fornire parametri attendibili per la quantificazione del *Fair Value*, sussistono delle criticità di origine generale derivanti dalla difficoltà (reale o fittizia) di conciliare tale criterio estimativo e le sue implicazioni in termini di quantificazione del risultato economico di periodo con le finalità tradizionalmente riconosciute al bilancio d'esercizio²⁸⁹.

Innanzitutto il *Fair Value* introduce volatilità nei dati di bilancio e nel risultato economico, poiché la sua determinazione si basa su criteri soggettivi che richiedono una competenza specifica da parte dell'operatore che esegue la valutazione²⁹⁰.

Inoltre, il *Fair Value* può dar luogo, da un esercizio all'altro, a oscillazioni di valore anche sensibili. In particolare, se l'applicazione del *Fair Value* dà luogo a una **rivalutazione** del bene, tale maggior valore deve essere iscritto in una riserva di Patrimonio Netto (riserva di rivalutazione) non distribuibile che non deve, quindi, concorrere alla formazione del reddito dell'esercizio. Solo nella misura in cui la rivalutazione faccia seguito a una precedente svalutazione, fino a concorrenza di quest'ultima, deve essere imputata a conto economico come componente positivo di reddito. Se l'applicazione del *Fair Value* dà luogo, invece, a una **svalutazione** del bene, tale minor valore deve, prioritariamente, essere portato in diminuzione dell'eventuale riserva di rivalutazione costituita e,

²⁸⁸ In tema alcuni autori sostengono che la valutazione al *Fair Value* consente di ottenere valori che:

1. sono capaci di riflettere le mutate condizioni della domanda e dell'offerta di un dato bene o diritto;
2. consentono di prevedere, in modo più attendibile rispetto al costo storico, i futuri flussi di cassa associati all'elemento patrimoniale oggetto di valutazione;
3. rappresentano in modo più efficace il valore attuale del patrimonio dell'impresa;
4. sono maggiormente comparabili fra di loro in quanto omogenei rispetto al tempo della loro determinazione.

²⁸⁹ G. Rossi "L'applicabilità del fair value all'interno del modello di bilancio europeo", Roma, RIREA n. 9 - 10, 2005, pagina 560.

²⁹⁰ R. Donzi "Il fair value", www.finanzaediritto.it/articolo.php?a=499, 3 Novembre 2006.

solo per l'eccedenza, imputato a conto economico come componente negativo di reddito²⁹¹.

Tra le altre critiche mosse a tale metodo di valutazione ricordiamo:

- gli elevati costi di implementazione;
- la mancanza di una transazione effettiva su cui basare la valutazione (*"what-if-accounting"*);
- scarsa verificabilità dei risultati ottenuti.

²⁹¹ M. .T. Bianchi - M. Di Siena
http://www.fiscooggi.it/reader/?MIval=cw_usr_view_articoloN&articolo=15203&giornale=15294

4 GLI INTANGIBLE ASSET

4.1 Intangible Asset

Uno dei principali progetti di revisione dei principi contabili internazionali avviati dallo IASB è quello che ha previsto la riesamina del principio contabile IAS n 22 "*Business Combinations*" e di conseguenza degli IAS n. 38 "*Intangible Assets*" e IAS n. 36 "*Impairment of Assets*"²⁹². I principali obiettivi di questo progetto sono stati:

- da un lato, di migliorare la qualità delle modalità di contabilizzazione delle operazioni di gestione straordinaria, dell'iscrizione dell'avviamento e degli intangibili specifici acquisiti;
- dall'altro, di accrescere la comparabilità dei bilanci a livello internazionale, cercando, in particolare, una convergenza con i principi contabili statunitensi²⁹³.

Il progetto di revisione sulle *Business Combinations* è stato articolati in due fasi:

- nella prima fase le decisioni dello IASB hanno riguardato:
 - il metodo di contabilizzazione delle operazioni di *Business Combinations*;
 - la misurazione iniziale delle attività (separatamente identificabili) acquisite e delle passività, attuali e potenziali assunte;

²⁹² Questo progetto di revisione (*Exposure Draft ED3: Business combinations*), successivamente tradotto in un documento provvisorio, era stato emesso il 5 dicembre del 2002 per commenti da ricevere entro il 4 aprile 2003 e si è concluso in data 31 marzo 2004.

²⁹³ Nel recente incontro tra i due organismi contabili si è affrontato il problema di accelerare il progetto di convergenza tra il sistema americano e quello europeo. Tra i tanti argomenti all'ordine del giorno si è discusso anche dei criteri di valutazione. I due organi sono orientati a rivedere le sezioni dei propri *framework* dedicate agli aspetti valutativi soprattutto affrontando i seguenti problemi:

- definire e descrivere le caratteristiche dei criteri valutativi;
- valutare la coerenza dei criteri di valutazione con le caratteristiche qualitative;
- prendere in esame le considerazioni teoriche con le applicazioni pratiche.

<http://www.finanzaediritto.it/articolo.php?a=383>, 22 febbraio 2008.

- le modalità di iscrizione degli accantonamenti rettificativi del valore delle attività acquisite;
 - il trattamento di ogni differenza esistente tra il costo d'acquisto complessivo sostenuto e il *Fair Value* delle attività identificabili nette acquisite;
 - le modalità di iscrizione dell'avviamento (*goodwill*) e degli intangibili acquisiti in una *Business Combination*.
- mentre nella seconda fase, attualmente in corso, il principale obiettivo perseguito dallo IASB era quello di migliorare la comparabilità, a livello internazionale, delle registrazioni contabili delle operazioni di *Business Combinations*; per questo coinvolge congiuntamente lo IASB e il FASB²⁹⁴ statunitense²⁹⁵.

La conclusione della prima fase, nel 2004, del progetto di *Business Combinations* ha comportato l'emanazione di un nuovo principio contabile: IFRS n. 3 "*Business Combinations*" (il quale sostituisce il precedente IAS n. 22), oltre alla previsione di una serie di significative modifiche ai principi contabili IAS n. 38 "*Intangible Assets*" e IAS n. 36 "*Impairment of Assets*"²⁹⁶.

4.1.1 Definizione di "Intangible"

La precedente versione dello IAS n. 38 definiva un "*Intangible*" come: un'attività identificabile, non monetaria, priva di sostanza fisica detenuta da un'entità per essere utilizzata nella produzione di beni o servizi, per essere concessa a terzi, o per fini amministrativi.

²⁹⁴ Il FASB (Financial Accounting Standard Board), è un organismo contabile di matrice essenzialmente statunitense, che adotta principi contabili denominati GAAP (Generally Accepted Accounting Principles).

²⁹⁵ L'orientamento che sembra prevalere è quello che prevede il progressivo adeguamento dei principi contabili internazionali a quelli statunitensi. A tal proposito si veda: *IASB Update, Board Decisions on International Financial Reporting Standards*, novembre e dicembre 2004.

²⁹⁶ Tali previsioni sono state definitivamente recepite dalla Comunità Europea in data 29 dicembre 2004, ai sensi del Regolamento CE n. 1606/2002.

Il nuovo IAS n. 38 definisce un "*Intangible*" come: un'attività identificabile, non monetaria, priva di sostanza fisica²⁹⁷. Dal confronto delle due definizioni si evince:

- la rimozione della previsione che un *Intangible* debba essere detenuto per l'uso nella produzione di beni o servizi, per concederlo in uso a terzi, o per fini amministrativi; per questo motivo, la destinazione e la modalità d'uso di un *Intangible* non sono più considerate caratteristiche differenzianti nella definizione del concetto stesso di *Intangible*;
- una più precisa definizione dei criteri che devono essere soddisfatti per l'iscrizione iniziale degli *Intangibles*.

4.1.2 Caratteristiche

Analizzando la nuova definizione di *Intangible* si individuano quattro caratteristiche fondamentali che deve possedere un' "attività intangibile":

1. innanzi tutto deve trattarsi di un'*attività*: nei principi contabili internazionali²⁹⁸ per attività si intende una risorsa caratterizzata dal controllo della stessa da parte dell'impresa (in conseguenza di eventi passati) e dalla quale l'impresa si aspetta di ottenere benefici economici futuri;
2. deve essere un'*attività non monetaria*: non deve trattarsi quindi di denaro posseduto da un'entità o di attività che devono essere estinte in un ammontare di denaro prefissato o determinabile (i crediti);
3. deve essere *priva di consistenza fisica*: deve trattarsi di un'attività caratterizzata dall'assenza fisica;

²⁹⁷ Precisamente lo IAS n. 38 impone che: "*An intangible asset is an identifiable non-monetary asset without physical substance.*"

²⁹⁸ A tal proposito si veda lo IASB, IAS "*Framework for the Preparation of Financial Statements*" (ovvero il quadro sistematico per la preparazione e presentazione del bilancio), luglio 1989.

4. infine, deve essere *identificabile*²⁹⁹; una risorsa intangibile è identificabile³⁰⁰ se e solo se:

- a. è *separabile*, ovvero consente la scorporazione dall'entità per essere distintamente venduta, trasferita, concessa in licenza, affittata o scambiata, sia separatamente sia insieme ai correlati contratti, attività e passività (*criterio della separabilità*);
- b. deriva da diritti contrattuali o legali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall'entità o da altri diritti e obbligazioni (*criterio dei diritti contrattuali e legali*).

Nel delineare la definizione di risorsa intangibile è necessario prestare particolare attenzione nel verificare se la risorsa sia un'attività. Come già richiamato, i principi contabili internazionali stabiliscono che una risorsa può essere considerata un'attività quando:

- è controllata dall'entità;
- l'entità si attende benefici economici futuri da essa.

Cerchiamo di definire meglio questi due requisiti.

- *Controllo della risorsa*

In generale un'entità ha il controllo di un'attività quando ha la potestà di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa in oggetto, e può limitare l'accesso a tali benefici da parte di terzi³⁰¹. La capacità di

²⁹⁹ La precedente versione di IAS n. 38 non disciplinava con sufficiente chiarezza quando una risorsa intangibile fosse identificabile. Lo IASB ha quindi ritenuto opportuno individuare univocamente i criteri che devono essere soddisfatti per poter verificare l'identificabilità di un'attività intangibile.

³⁰⁰ È bene evidenziare come l'identificabilità rappresenti la caratteristica che concettualmente contraddistingue le attività intangibili (ovvero gli intangibili specifici) dall'avviamento. Negli studi di economia aziendale si è a lungo dibattuto circa la possibilità e l'utilità di distinguere le risorse intangibili specifiche dall'avviamento.

³⁰¹ A tal proposito F. Giunta - M. Pisani in "Il bilancio", Milano, Apogeo Editore, 2005, a pagina 489 affermano che: "[...]La definizione di un'attività immateriale presuppone anche che l'impresa abbia il controllo dei futuri benefici economici da essa ottenibili. Un'impresa è in grado di controllare i futuri

un'entità di controllare i benefici economici futuri originati da un *Intangible*, normalmente, scaturisce da diritti legali o contrattuali. In assenza di diritti legali o contrattuali è più difficile dimostrare la sussistenza del controllo della risorsa, ma non è impossibile. Per cui, l'esistenza di una tutela giuridica di un diritto non è una condizione necessaria per dimostrare la sussistenza del controllo, dato che l'entità può essere in grado di controllare i benefici economici futuri in altri modi. Detto questo, è interessante soffermarsi su alcune tipologie di *Intangible*:

- la conoscenza del mercato e della tecnica, il cosiddetto *know how*, che può dar luogo a benefici economici futuri controllati dall'entità se è protetto da diritti legali (ad esempio il diritto d'autore) o contrattuali (come accordi commerciali e, laddove permessi, obblighi di riservatezza dei dipendenti). In tutti gli altri casi i benefici economici futuri non possono essere definiti come controllati dall'entità;
- il *capitale umano* che assume un ruolo fondamentale per il raggiungimento del successo competitivo da parte dell'entità³⁰². In altre parole, le risorse economiche rilevanti in grado di soddisfare la definizione di "attività" dettata dai principi contabili internazionali sono rappresentate dalle competenze detenute dal personale, competenze che si possono formare ed accrescere nel tempo grazie a specifici programmi di formazione predisposti dall'impresa. Generalmente, però, l'impresa non possiede il controllo sui benefici economici futuri derivanti dalle competenze detenute dal personale; ne consegue che non è possibile sostenere

benefici economici se ha il potere di usufruirne direttamente o di consentirne o limitarne l'accesso ad altri. Il potere di un'impresa di controllare i futuri benefici economici di un'attività immateriale deriva normalmente da diritti legalmente riconosciuti. In assenza di diritti legali è molto difficile dimostrare l'esistenza del controllo, anche se ciò potrebbe accadere. [...]"

³⁰² Per approfondimenti si veda: G. Zanda - M. Lacchini - T. Onesti "La valutazione delle aziende", Torino, Giappichelli, 1992; G. Zanda - M. Lucchini - T. Orecchio "La valutazione del capitale umano", Torino, Giappichelli, 1993; A. Vigano "Gli investimenti d'impresa in risorse umane. Alcuni aspetti quantitativi di dinamica economica", Milano, Giuffrè Editore, 1976; P. Lizza "Il capitale intellettuale. Profili di gestione e di valutazione", Milano, Giuffrè Editore, 2005.

che una specifica capacità della direzione aziendale o le elevate abilità tecniche detenute dai dipendenti soddisfano la definizione di attività intangibile, a meno che esse non siano soggette a tutela giuridica concessa in ragione dell'uso o dell'ottenimento dei connessi benefici economici futuri attesi, sempre che soddisfino anche gli altri requisiti richiesti dalla definizione di *Intangible*;

- le *relazioni con i clienti*³⁰³: se un'entità possiede un "portafoglio di clienti" o una "quota di mercato", è ragionevole supporre che grazie agli sforzi compiuti per instaurare le relazioni e costituire la fedeltà commerciale con la clientela i clienti continueranno a intrattenere con essa rapporti commerciali, anche successivamente al trasferimento dei diritti di proprietà dell'impresa. Generalmente, in assenza di diritti legali o di altri mezzi di controllo a tutela della fedeltà commerciale della clientela, l'entità non ha la potestà sufficiente sui benefici economici derivanti dalle relazioni e dalla fedeltà commerciale per far supporre che il portafoglio di clienti, la quota di mercato, le relazioni e la fedeltà commerciale della clientela siano controllati dall'impresa; ne consegue che questi elementi non possono essere iscritti in bilancio come attività intangibili a causa della mancanza del requisito del controllo. Tuttavia, anche in assenza di diritti contrattuali a tutela delle relazioni con i clienti l'esistenza di un pezzo pagato, in caso di transazioni di scambio diverse da acquisizioni di azienda, supporta il soddisfacimento del requisito del controllo, in quanto in assenza di tale requisito nessun acquirente sarebbe disposto a pagare un "prezzo" per le risorse in oggetto. Inoltre, la transazione di scambio fornisce anche l'evidenza che le relazioni con i clienti sono separabili dall'entità che le ha generate, per cui è soddisfatto anche

³⁰³ Per approfondimenti si veda: A. Altavilla - R. Bolwijn "Customer relationship management: regole di successo", Milano, IPSOA, 2007; A. Ferrandina "Marketing tools", Milano, IPSOA, 2004, pagina 148 e seguenti.

il criterio della separabilità richiesto dalla definizione di attività intangibile.

- *Benefici economici futuri*

L'altra proprietà che contraddistingue un' "attività intangibile" risiede nella sua capacità di generare benefici economici futuri³⁰⁴, che possono manifestarsi come:

- proventi derivanti dalla vendita di prodotti o servizi;
- risparmi di costo;
- altri benefici derivanti dall'utilizzo della risorsa da parte dell'impresa.

Per esempio, l'uso della proprietà intellettuale in un processo produttivo può nel futuro ridurre i costi di produzione piuttosto che incrementarne i proventi.

È possibile sintetizzare le principali caratteristiche riguardanti la definizione di "attività intangibile" nella seguente tabella.

Attività Intangibile	Attività	Risorsa: <ul style="list-style-type: none"> - controllata dall'entità - dalla quale sono attesi futuri benefici economici
	Priva di sostanza fisica	Immateriale
	Non monetaria	Non è: <ul style="list-style-type: none"> - denaro - altra attività che deve essere estinta in ammontare di denaro prefissato o determinabile
	Identificabile	È una risorsa : <ul style="list-style-type: none"> - separabile - derivante da diritti legali o contrattuali

³⁰⁴ A tal proposito si veda: S. Andolina - R. Silva "I nuovi principi contabili internazionali", Napoli, Esselibri, 2004, pagina 430 e seguenti; D. Balducci "La valutazione dell'azienda", Milano, Edizioni FAG, 2006, pagina 328 e seguenti; D. Balducci "Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali", Milano, Edizioni FAG, 2007, pagina 112 e seguenti; M. Nessi "Contabilità generale e fiscale", Napoli, Esselibri, 2005, pagina 436 e seguenti e F. Pedriali "Analisi e valutazione aziendale", Milano, Hoepli Editore, 2006, pagina 225 e seguenti.

OIC 24 e IAS n. 38

Ricordiamo che lo IAS n. 38 definisce un' "attività intangibile" come un'attività identificabile, non monetaria, priva di sostanza fisica. Si tratta di una definizione in linea con quella contenuta nell'OIC n. 24 che, tuttavia, utilizza nella propria definizione la locuzione "costi che non esauriscono la loro utilità in luogo di attività non monetarie".

La differenza sostanziale tra le due definizioni risiede nel fatto che lo IAS n. 38 esclude dal novero delle immobilizzazioni immateriali i costi pluriennali; ne consegue che la categoria delle immobilizzazioni immateriali definita dai Principi Contabili Nazionali risulta meno restrittiva rispetto alla categoria individuata dai Principi Contabili Internazionali. Non rientrano infatti nella definizione fornita dallo IAS n. 38 i costi di ricerca e di sviluppo, i costi per l'avvio di una nuova impresa, di un nuovo impianto o di un nuovo settore di attività, oltre ai costi di pubblicità e di promozione ed i marchi generati internamente. Tutte queste tipologie di costi sono infatti trattate dei Principi Contabili Internazionali come costi d'esercizio, da imputare a conto economico nel momento in cui sono sostenuti. Analogo trattamento è riservato alla spese sostenute per la formazione del personale e le spese di ricollocamento o di riorganizzazione di parte o di tutta l'impresa. Viceversa, il Codice Civile all'articolo 2426³⁰⁵, comma 1, punto 5, consente la capitalizzazione degli oneri pluriennali nell'ipotesi in cui ne venga accertata l'utilità futura, previo consenso del collegio sindacale. Quanto detto può essere così sintetizzato:

³⁰⁵ Articolo 2426 - Criteri di valutazione

"Nelle valutazioni devono essere osservati i seguenti criteri:

[...]

5) i costi di impianto e di ampliamento, i costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità aventi utilità pluriennale possono essere iscritti nell'attivo con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale e devono essere ammortizzati entro un periodo non superiore a cinque anni. Fino a che l'ammortamento non è completato possono essere distribuiti dividendi solo se residuano riserve disponibili sufficienti a coprire l'ammontare dei costi non ammortizzati"

Oneri Pluriennali	
IAS n. 38 Non possono essere capitalizzati (Il costo deve essere iscritto a conto economico nell'esercizio in cui è sostenuto)	Codice Civile (Articolo 2426, comma 1, punto 5) - Rilevazione iniziale: facoltà subordinata all'accertamento dell'utilità futura da parte del collegio sindacale; - Successivamente, alla chiusura di ogni esercizio: al costo storico, al netto degli ammortamenti già effettuati.

4.1.3 Classificazione

Sovente gli *Intangible assets* sono definiti come semplice somma del capitale umano (inteso come conoscenze e competenze possedute dalle persone) e della proprietà intellettuale (rappresentata dai marchi registrati e dai brevetti) di una società, trascurando altri elementi che, pur essendo legati al capitale umano, posseggono caratteristiche proprie e sono in grado di influenzare la qualità dell'organizzazione aziendale, ovvero la cultura aziendale³⁰⁶, i processi gestionali, ecc.

Nel tentativo di fornire una più esaustiva classificazione di *Intangible assets* è bene ricordare che tale termine non descrive l'insieme dei beni immateriali di un'azienda ma, piuttosto, una serie di risorse non facilmente traducibili in termini finanziari, a causa della mancanza di criteri standardizzati per una loro valutazione monetaria.

La letteratura in merito propone numerose catalogazioni, tra cui la classificazione in cui confluiscono i diversi aspetti della struttura aziendale, in base alla quale gli *Intangible assets* di un'organizzazione possono essere ricondotti alle seguenti categorie³⁰⁷:

- *capitale umano* (human capital) che può essere descritto dalla conoscenza che le persone acquisiscono alla fine della giornata lavorativa, conoscenza che possiamo definire tacita od implicita, in quanto non formalizzata. Nel

³⁰⁶ Per un approfondimento di veda: C. Sansavini "Leadership e gestione del cambiamento", Milano, Alpha Test, 2006, pagina 48 e seguenti; A. Fichetti "La gestione delle risorse umane. Processi e strumenti", Milano, Alpha Test, 2007, pagina 154 e seguenti.

³⁰⁷ C. Fratini "La valutazione degli asset intangibili", http://www.itconsult.it/knowledge/articoli/pdf/itc_fratini_valutazione_intangibili.pdf.

capitale umano rientrano le conoscenze, le abilità e le esperienze delle persone;

- *proprietà intellettuale* costituita dai brevetti, dai marchi registrati e dai diritti di copyright in possesso dell'azienda. Si tratta della categoria meno intangibile, in quanto composta da elementi agevolmente esprimibili in termini monetari;
- *capitale organizzativo o strutturale* (structural capital), ovvero l'insieme di conoscenze che rimangono all'impresa alla fine della giornata lavorativa, conoscenza che può essere esplicitata e quindi formalizzata, ma anche semplicemente incorporata nelle modalità di svolgimento delle mansioni. Rientrano in questa categoria i documenti prodotti, le procedure utilizzate, i modelli organizzativi, le strategie, la cultura aziendale, i contenuti dei database, ecc;
- *capitale relazionale esterno* (relational capital) rappresentato dal valore delle risorse collegate alle relazioni esterne dell'azienda: rapporti con la clientela, rapporti con i fornitori, relazioni con i business partner, rapporti con i centri di ricerca e sviluppo, ecc.

Nell'ambito del capitale relazionale esterno si può individuare un importante elemento:

- il *capitale sociale* (social capital) nel quale possono riscontrarsi tre elementi di base:
 - la fiducia generalizzata prodotta dalla società;
 - le interazioni sociali;
 - le istruzioni formali create dalla società.

Riprendendo la definizione di Paul Collier³⁰⁸, si può parlare di capitale perché le reazioni sociali sono di natura durevole e

³⁰⁸ P. Collier (1998) "Social Capital and Poverty" The world Bank Social Capital Initiative Working Papers, 4, Washington D. C., The World Bank.

comportano effetti durevoli, mentre si definisce sociale perché le interazioni non sono di mercato (anche se producono effetti economici). Gli effetti delle interazioni sociali sono le esternalità (ovvero i risultati economici non mediati dal mercato) che riguardano: le informazioni sul comportamento degli agenti, sull'ambiente e sulle azioni collettive (attraverso la produzione di regole e norme volte a sanzionare le forme di opportunismo).

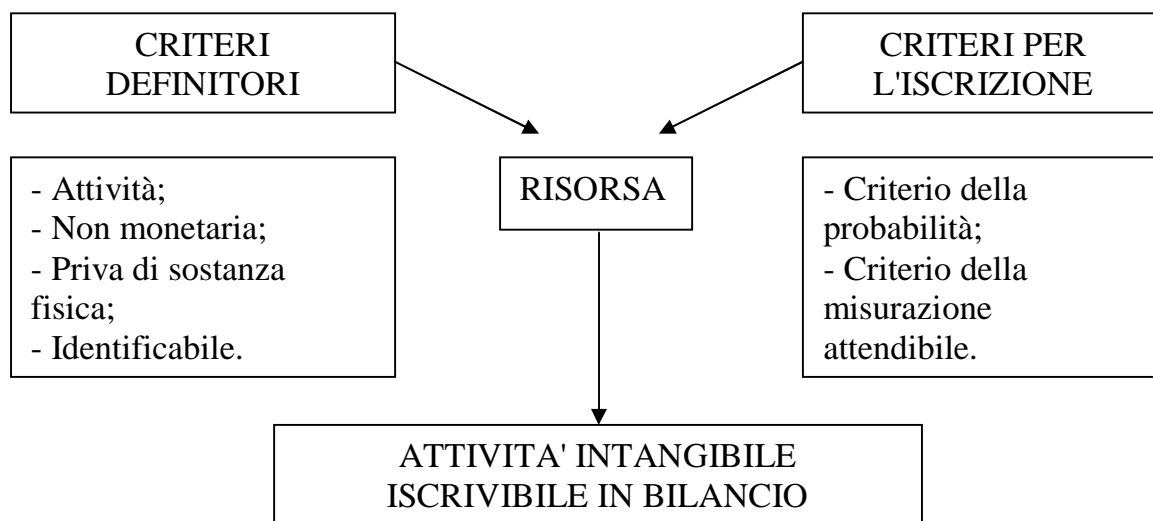
4.2 Iscrizione iniziale degli Intangible Asset

4.2.1 Criteri Generali

Una delle principali innovazioni introdotte dalla nuova formulazione dello IAS n. 38 riguarda l'individuazione di specifici criteri da soddisfare per l'iscrizione in bilancio di un *Intangible*. Il soddisfacimento della definizione di "attività intangibile"³⁰⁹, infatti, è una condizione necessaria ma non sufficiente per l'iscrizione di un'attività immateriale in bilancio. Una risorsa può essere iscritta in bilancio se e solo se³¹⁰:

- è probabile che affluiscano all'impresa benefici economici futuri attribuibili all'attività considerata (*criterio della probabilità*);
- il costo dell'attività può essere valutato attendibilmente (*criterio della misurazione attendibile del costo*).

Detto questo, è possibile riassumere nel seguente schema i vari criteri che devono essere soddisfatti affinché un'attività intangibile possa essere iscritta in bilancio.



³⁰⁹ Ricordiamo che un'attività intangibile è un'attività identificabile, non monetaria, priva di sostanza fisica.

³¹⁰ IAS n. 38: "An intangible asset shall be recognised if, and only if:

(a) it is probable that the expected future economic benefits that are attributable to the asset will flow to the entity; and

(b) the cost of the asset can be measured reliably."

È bene precisare che l'impresa deve valutare la probabilità che si verifichino benefici economici futuri usando presupposti ragionevoli e sostenibili che rappresentano la migliore stima della direzione aziendale sull'insieme di condizioni economiche che esisteranno nel corso della vita utile dell'attività. Mentre, per quanto riguarda gli aspetti di misurazione del valore delle risorse intangibili, a prescindere dalla modalità di acquisizione e di ottenimento, tutte le attività immateriali devono essere inizialmente rilevate al costo sostenuto per la loro acquisizione³¹¹.

La possibilità di soddisfare i suddetti criteri di iscrivibilità varia in funzione delle modalità di acquisizione, produzione o generazione dell'attività immateriale. I principi contabili internazionali prevedono, per gli *Intangible*, cinque modalità di acquisizione:

- A. l'acquisizione distinta;
- B. l'acquisizione come parte di un'aggregazione aziendale (*Business Combination*);
- C. l'acquisizione attraverso contributi pubblici;
- D. la permuta di attività;
- E. la generazione interna.

4.2.2 Acquisizione distinta

Se un'attività immateriale viene acquisita separatamente dal complesso aziendale che l'ha generata, il costo sostenuto per ottenerla, in generale, è determinato con attendibilità, in quanto il criterio della probabilità è, per presunzione, sempre soddisfatto, dato che il prezzo che un'entità è disposta a pagare per acquisire separatamente l'*Intangible* riflette le attese riguardanti la probabilità che i futuri benefici economici attesi attribuibili all'attività affluiranno all'entità, ed il criterio di misurazione attendibile è anche esso soddisfatto dalla determinazione del

³¹¹ Per un approfondimento si veda: R. F. Reilly - R. P. Schweihs "Valuing Intangible Assets", McGraw-Hill Professional, 1998; G. V. Smith - R. L. Parr "Intellectual property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages", Wiley.com, 2005.

prezzo stesso. Ciò è particolarmente vero nel caso in cui il corrispettivo dell'acquisto sia denaro liquido o altre attività monetarie.

Detto questo, è necessario definire il costo da attribuire all'*Intangible*. Al riguardo, lo IAS n. 38 afferma che il costo di un'attività immateriale comprende, oltre al costo sostenuto per l'acquisto di un'attività intangibile:

- il costo sostenuto per l'acquisto dell'attività, incluse le imposte sugli acquisti non rimborsabili e qualsiasi dazio doganale, dedotti gli eventuali sconti o riduzioni commerciali;
- qualsiasi spesa direttamente attribuibile alla fase di preparazione dell'attività per il suo scopo prestabilito, ad esempio gli onorari per assistenza legale.

In particolare, la seconda previsione comporta che l'attribuzione dei costi al valore contabile di un *Intangible* debba cessare quando l'attività è nelle condizioni necessarie per operare nelle modalità previste dal management. Ne consegue che tutte le spese sostenute successivamente alla fase di preparazione del bene non possono incrementare il valore contabile dell'attività intangibile singolarmente acquisita. Ad esempio, potranno essere attribuiti al costo dell'*Intangible*:

- i costi per benefici ai dipendenti³¹² derivanti direttamente dalla fase di predisposizione dell'attività per le sue condizioni operative;
- gli onorari per l'assistenza professionale derivanti direttamente dal predisporre l'attività per le sue condizioni operative;
- i costi per verificare se l'attività è integra da un punto di vista funzionale.

Mentre saranno esempi di spese che non faranno parte del costo dei beni *Intangible*:

³¹² Per un approfondimento in merito ai benefici ai dipendenti si veda lo IAS n. 19 "Employee Benefits".

- i costi per introdurre un nuovo prodotto o un nuovo servizio, inclusi i costi relativi all'attività pubblicitaria e promozionale;
- i costi per svolgere l'attività d'impresa in una nuova località o con una nuova tipologia di clientela, compresi i costi di addestramento del personale;
- i costi amministrativi e altri costi generali.

È bene ricordare che vi sono operazioni poste in essere contestualmente all'uso di un *Intangible* ma che non sono necessarie per portare l'attività alle condizioni operative previste dal management: le operazioni incidentali³¹³.

Se il pagamento di un'attività immateriale è differito oltre i normali termini di credito, il costo è determinato in base al prezzo equivalente per contanti; la differenza tra questo importo e il pagamento complessivo è contabilizzata come interesse passivo lungo l'arco temporale di esistenza del credito a meno che sia capitalizzata secondo le disposizioni del trattamento contabile alternativo dello IAS n. 23, Oneri finanziari³¹⁴.

4.2.3 Acquisizione come parte di un'aggregazione aziendale

Nel caso dell'acquisizione di un *Intangible* nell'ambito di un'operazione di *Business Combination* si osserva che:

- il *criterio della probabilità* è normalmente soddisfatto;
- il costo sostenuto per l'acquisizione corrisponde al *Fair Value* determinato alla data di acquisizione dell'*Intangible*;
- il *Fair Value* dell'attività intangibile deve poter essere misurato con un sufficiente grado di attendibilità che ne consenta l'iscrivibilità in maniera autonoma rispetto all'avviamento.

³¹³ Le operazioni incidentali possono avvenire prima o durante l'attività di sviluppo dell' *Intangible*; si tratta di operazioni non necessarie per portare l'attività nelle condizioni necessarie affinché essa sia capace di operare nel modo previsto dal management. I ricavi ed i correlati costi delle operazioni incidentali sono imputati a conto economico, nelle rispettive voci di costo e di ricavo.

³¹⁴ Lo IAS n. 23 specifica i criteri che consentono la capitalizzazione degli oneri finanziari. In particolare, il paragrafo 11 stabilisce che: "Gli oneri finanziari che sono direttamente imputabili all'acquisizione, alla costruzione o alla produzione di un bene che giustifica una capitalizzazione devono essere capitalizzati come parte del bene stesso [...]"

Quanto sopra esposto, per poter essere correttamente inteso, deve essere analizzato in relazione alle altre disposizioni relative al progetto di revisione delle modalità di contabilizzazione delle operazioni di *Business Combination*. Ricordiamo infatti che le principali innovazioni introdotte nello IAS n. 38 derivano proprio dalle novità introdotte in tema di modalità di rilevazione delle *Business Combination* contenute nell'IFRS n. 3. Per questo si renderà necessario, nel prosieguo del lavoro, analizzare la definizione di *Business Combination*, le modalità di rilevazione contabile delle stesse e i criteri di identificazione e di iscrizione iniziale degli *Intangible*.

Per il momento ci limitiamo ad esaminare le disposizioni dettate dallo IAS n. 38 per l'acquisizione dell'*Intangible* nell'ambito di un'aggregazione aziendale. In base alle previsioni contenute nello IAS n. 22³¹⁵ se un'attività immateriale è acquisita in un'aggregazione di imprese, sotto forma di acquisizione, il costo dell'attività è rappresentato dal suo *Fair Value* alla data dell'acquisizione. È inoltre necessario verificare che il costo (ovvero il *Fair Value*) di un'attività immateriale così acquisita sia determinato con sufficiente attendibilità. A tal proposito i prezzi quotati in un mercato attivo³¹⁶ forniscono la più attendibile valutazione del *Fair Value*. Se i prezzi di mercato non sono disponibili, il prezzo della più recente operazione simile può fornire una base da cui partire per stimare il valore attuale, a condizione che non vi sia stato alcun rilevante cambiamento nelle circostanze economiche tra la data dell'operazione e la data alla quale è stimato il *Fair Value* dell'attività. Se non esiste alcun mercato attivo per l'attività, i suoi costi riflettono l'importo che l'impresa avrebbe pagato, alla data dell'acquisizione, in una transazione normale tra parti consapevoli e disponibili, basandosi sulle migliori informazioni disponibili. Nel determinare tale importo, l'impresa considera il risultato di operazioni su attività simili.

Alcune imprese che sono regolarmente coinvolte nell'acquisto e nella vendita di specifiche attività immateriali hanno sviluppato tecniche per stimare il

³¹⁵ Attualmente sostituito dall'IFRS 3 "*Business Combination*".

³¹⁶ Ricordiamo che per "mercato attivo" si intende un mercato in cui:

- sono commercializzati beni omogenei;
- esistono acquirenti e venditori disponibili in qualsiasi momento;
- i prezzi sono disponibili al pubblico.

loro *Fair Value* (valore equo) in via indiretta. Il principio contabile internazionale 22 consente l'utilizzo di tali tecniche per la valutazione iniziale di un'attività immateriale acquisita in un'aggregazione di imprese sotto forma di acquisizione, a due condizioni:

- se la loro finalità è quella di stimare il *Fair Value* (come definito dallo IAS n. 38);
- se queste riflettono le operazioni e la prassi correntemente utilizzate nel settore industriale a cui appartiene l'attività.

Inoltre, in conformità alle disposizioni dello IAS n. 22 e dello IAS n. 38, per la rilevazione di attività e passività identificabili è bene ricordare che:

- l'acquirente iscrive l'attività immateriale che soddisfa le condizioni previste per la rilevazione (ovvero i criteri definatori e i criteri per l'iscrizione) anche nel caso in cui l'attività stessa non fosse rilevata nel bilancio del cedente;
- se il costo, rappresentato dal *Fair Value*, di un'attività immateriale acquisita come parte di un'aggregazione di impresa sotto forma di acquisizione non può essere valutato attendibilmente, l'attività non deve essere rilevata come una distinta attività immateriale ma deve essere inclusa nell'avviamento.

4.2.4 Acquisizione attraverso contributi pubblici

In alcune circostanze un *Intangible* può essere acquisito da un'entità senza che essa sostenga alcun onere, o per un corrispettivo simbolico, significativamente contenuto rispetto al *Fair Value* dell'attività ricevuta, grazie ad un contributo pubblico.

Tale circostanze si verificano quando un governo decide di trasferire o ripartire all'entità un'attività immateriale, come i diritti aeroportuali, le licenze per

l'attivazione di stazioni radio o televisive, le licenze di importazioni, le quote o i diritti per accedere ad altre risorse limitare.

In conformità allo IAS n. 20³¹⁷ l'entità può scegliere³¹⁸ se:

- rilevare, inizialmente, sia l'attività immateriale sia il contributo al *Fair Value*;
- rilevare, inizialmente, sia l'attività immateriale sia il contributo al valore nominale (il valore simbolico) maggiorato di qualsiasi spesa direttamente sostenuta per rendere l'attività pronta per il suo fine prestabilito.

4.2.5 Permuta di attività

Un *Intangible* può essere acquisito tramite la permuta, o la parziale permuta, di un'attività immateriale diversa o di un'altra attività.

Il costo dell'*Intangible* così acquisito è valutato al *Fair Value* dell'attività ricevuta, ovvero al *Fair Value* dell'attività scambiata rettificato dall'importo in denaro o altra disponibilità liquida equivalente ceduta. Questo metodo non potrà essere utilizzato se:

- la permuta non assume "carattere commerciale"³¹⁹;
- né il *Fair Value* dell'attività ricevuta, né il *Fair Value* dell'attività scambiata sia misurabile in modo attendibili.

³¹⁷ "Contabilizzazione dei contributi pubblici e illustrazione dell'assistenza pubblica"

³¹⁸ Lo IAS n. 20, al paragrafo 23 denominato "Contributi pubblici non monetari", consente questi due trattamenti. Qualora, invece, il contributo pubblico assuma forma monetaria, non comporta il trasferimento di un'attività immateriale all'entità, e si applicano le disposizioni dettate dallo stesso IAS n. 20 per i contributi in conto capitale e i contributi in conto esercizio.

³¹⁹ Un'entità valuta se la permuta assume "carattere commerciale" in base al grado con cui si attende che i flussi di cassa futuri varieranno a seguito della transazione. Più precisamente una transazione ha carattere commerciale se:

- la configurazione (ovvero il rischio, il momento e l'ammontare) dei flussi di cassa netti d'imposta, associati all'attività ricevuta, differiscono dalla configurazione dei flussi di cassa delle attività trasferite;
- il valore specifico per l'entità della porzione di operazioni dell'impresa influenzate dalla transazione varia a seguito della permuta;
- la differenza descritta nei due punti precedenti è significativa relativamente al *Fair Value* delle attività permutate.

Nei suddetti casi il valore di iscrizione sarà pari al valore contabile dell'attività scambiata.

Come già chiarito, uno dei requisiti necessari per l'iscrizione in bilancio di un *Intangible* è che il suo costo sia misurabile in maniera attendibile. I problemi in merito all'attendibilità della stima del *Fair Value* di un *Intangible* emergono quando non esistono transazioni di mercato riferite a beni identici o simili a quello oggetto di valutazione. In questo caso è possibile affermare l'attendibilità del *Fair Value* se è soddisfatta almeno una delle due condizioni di seguito riportate:

- la stima del *Fair Value* si basa su un *range* di valori la cui ampiezza è ritenuta non significativa ai fini della valutazione;
- è possibile stimare ragionevolmente la probabilità associata alle diverse stime comprese nel *range*. In tale caso, questa distribuzione di probabilità è utilizzata nella stima del *Fair Value*³²⁰.

Inoltre, un'attività immateriale può essere acquisita tramite permuta di un'attività simile che ha un uso simile nella stessa linea di attività e che ha un simile *Fair Value*. Un'attività immateriale può anche essere venduta in cambio di una partecipazione azionaria in un'attività simile. In entrambe le circostanze, in considerazione del fatto che il processo economico non è completo, non viene rilevato alcun provento od onere connesso all'operazione. Al contrario, il costo della nuova attività è il valore contabile dell'attività scambiata. Tuttavia, il *Fair Value* dell'attività ricevuta può fornire evidenza che l'attività scambiata ha subito una perdita durevole di valore. In tali circostanze, viene rilevata una perdita durevole di valore per l'attività scambiata e alla nuova attività viene attribuito il valore contabile dopo la riduzione durevole di valore.

³²⁰ In questo caso il *Fair Value* verrà misurato utilizzando l'approccio del valore atteso dei flussi futuri (*expected present value approach*).

4.2.6 Generazione interna

In termini generali ricordiamo che per poter iscrivere in bilancio un *Intangible* internamente generato è necessario valutare se tali attività immateriali soddisfano le condizioni di iscrivibilità precedentemente richiamate³²¹.

A volte risulta difficile valutare se un'attività immateriale internamente generata possiede le caratteristiche richieste perché risulta difficoltoso:

- identificare se, ed il momento in cui, vi sia un'attività identificabile che genererà probabili benefici economici futuri;
- determinare il costo dell'attività in modo attendibile; infatti, in alcune circostanze, il costo per generare internamente un'attività immateriale non può essere distinto dal costo per mantenere o migliorare l'avviamento generato internamente dall'impresa o dal costo delle operazioni giornaliere ricorrenti.

Ne consegue che, oltre a conformarsi alle disposizioni generali previste per la rilevazione e per la valutazione iniziale di un'attività immateriale, l'impresa applica altre condizioni restrittive all'iscrizione degli *Intangible* internamente generati.

Per valutare se un'attività immateriale generata internamente soddisfa le condizioni necessarie per essere rilevata in bilancio, l'impresa classifica il processo di creazione dell'attività in due fasi³²², la fase di ricerca e la fase di sviluppo.

³²¹ Ricordiamo che i suddetti requisiti sono sintetizzati nei criteri definitori (attività, non monetaria, priva di sostanza fisica, identificabile) e criteri per l'iscrizione (criterio della probabilità e criterio della misurazione attendibile).

³²² Se l'entità non è in grado di distinguere la fase di ricerca dalla fase di sviluppo di un progetto di creazione di un *Intangible* deve trattare contabilmente il costo derivante da tale progetto come se fosse esclusivamente sostenuto nella fase di ricerca.

Fase di ricerca

Lo IAS n. 38 afferma che nessuna attività immateriale derivante dalla ricerca³²³ o dalla fase di ricerca di un progetto interno possa essere rilevata. Ne consegue che le spese di ricerca o della fase di ricerca di un progetto interno devono essere rilevate come un costo, nel conto economico, nel momento in cui sono sostenute. Tale disposizione origina dal presupposto che, nella fase di ricerca di un progetto, l'impresa non è in grado di dimostrare l'effettiva esistenza di un'attività immateriale capace di generare probabili benefici economici futuri; mancando un presupposto fondamentale per soddisfare la definizione di *Intangible*, rappresentata dall'esistenza dei benefici economici futuri, le spese sostenute dovranno essere rilevate a conto economico come costo.

Dopo aver fatto queste precisazioni, il principio contabile internazionale in esame fornisce degli esempi di attività di ricerca:

- a) l'attività finalizzata all'ottenimento di nuove conoscenze;
- b) l'indagine, la valutazione e la selezione finale delle applicazioni dei risultati della ricerca o di altre conoscenze;
- c) la ricerca di alternative per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi;
- d) l'ideazione, la progettazione, la valutazione e la selezione finale di alternative possibili per materiali, progetti, prodotti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati.

Fase di sviluppo

Un'attività immateriale derivante dallo sviluppo³²⁴ o dalla fase di sviluppo di un progetto interno deve essere rilevata se, e solo se, l'impresa può dimostrare:

- la possibilità tecnica di completare l'attività immateriale in modo da essere disponibile per l'uso o per la vendita;

³²³ Lo stesso IAS n. 38 definisce la ricerca come "[...] l'indagine originale e pianificata intrapresa con la prospettiva di conseguire nuove conoscenze o scoperte, scientifiche o tecniche."

³²⁴ Lo sviluppo è anch'esso definito dallo IAS n. 38 come "[...] l'applicazione dei risultati della ricerca o di altre conoscenze a un piano o a un progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi o servizi, nuovi o sostanzialmente avanzati, precedente all'avvio della produzione commerciale o dell'utilizzazione."

- la sua intenzione a completare l'attività immateriale per usarla o venderla;
- la sua capacità a usare o vendere l'attività immateriale;
- in quale modo l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri. Tra le altre cose, l'impresa deve dimostrare l'esistenza di un mercato per il prodotto dell'attività immateriale o per l'attività immateriale stessa o, se deve essere usata per fini interni, l'utilità di tale attività immateriale;
- la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo adeguate per completare lo sviluppo e per l'utilizzo o la vendita dell'attività immateriale³²⁵;
- la sua capacità di valutare attendibilmente il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo³²⁶.

Differentemente dalla fase di ricerca, nella fase di sviluppo di un progetto l'impresa può, in alcuni casi, iscrivere un *Intangible* identificando la risorsa intangibile e dimostrando che essa sarà capace di generare, con tutta probabilità, benefici economici futuri. Questa differenza di trattamento è giustificata dal fatto che nella fase di sviluppo di un progetto ci si trova in un più avanzato stato di studio, che consente di avere più informazioni. Esempi di attività di sviluppo sono:

- a) la progettazione, la costruzione e la verifica di prototipi o modelli che precedono la produzione o l'utilizzo degli stessi;
- b) la progettazione di mezzi, prove, stampi e matrici concernenti la nuova tecnologia;

³²⁵ La disponibilità di risorse per completare, usare e ottenere benefici da un'attività immateriale può essere dimostrata, per esempio, da un progetto aziendale che illustra le necessarie risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo e la capacità dell'impresa di procurarsi tali risorse. In alcune circostanze, l'impresa dimostra la disponibilità di finanziamenti esterni ottenendo da un finanziatore indicazioni circa l'effettiva volontà di finanziamento del programma.

³²⁶ I sistemi di contabilità analitica dell'impresa possono spesso determinare in modo attendibile il costo da sostenere per creare un'attività immateriale generata internamente, quale, per esempio, i costi del personale e altre spese sostenute per garantirsi diritti d'autore o licenze o per sviluppare software.

- c) la progettazione, la costruzione e l'attivazione di un impianto pilota che non è di dimensioni economicamente idonee per la produzione commerciale;
- d) la progettazione, la costruzione e la prova di alternative scelte per materiali, progetti, processi, sistemi o servizi nuovi o migliorati.

Per dimostrare che l'attività immateriale, con buona probabilità, sia in grado di generare benefici economici futuri, l'impresa dovrà valutare questi ultimi utilizzando le disposizioni dello IAS n. 36 in tema di "Riduzione durevole di valore dell'attività". Se le attività genereranno benefici economici solo in combinazione con altre attività, l'impresa applica il concetto delle unità generatrici di flussi finanziari come disposto dallo IAS n. 36.

Il principio contabile internazionale ribadisce la presunzione assoluta secondo cui i marchi, le testate giornalistiche, i diritti di utilizzazione di diritti editoriali, le anagrafiche clienti e gli elementi simili nella sostanza non devono essere rilevati come attività immateriali. La giustificazione di tale presunzione risiede nel fatto che le spese sostenute per generare internamente tali *Intangible* non possono essere distinte dal costo sostenuto per sviluppare l'attività aziendale nel suo complesso.

Dopo aver esaminato in dettaglio le due fasi in cui si articola la generazione interna di un *Intangible*, è possibile fare alcune considerazioni di carattere generale.

Innanzitutto il costo di un'attività immateriale generata internamente è rappresentato dalla somma delle spese sostenute dalla data in cui per la prima volta l'attività immateriale soddisfa le condizioni richieste dai principi contabili internazionali per la rilevazione contabile, ed al contempo vieta la successiva iscrizione di spese già rilevate in bilancio come costi³²⁷. Il principio contabile internazionale prevede, però, che una spesa sostenuta per un'attività immateriale

³²⁷ Il paragrafo 59 dello IAS n. 38 stabilisce che: "Le spese sostenute per un elemento immateriale inizialmente rilevate dall'impresa che redige il bilancio come un costo in bilanci annuali o intermedi precedenti non devono essere rilevate come parte del costo di un'attività immateriale in data successiva."

dopo il suo acquisto o completamento deve essere rilevata come costo nell'esercizio in cui è stata sostenuta a meno che:

- sia probabile che questa spesa porrà l'attività nelle condizioni di generare benefici economici futuri superiori al suo normale livello di rendimento originariamente valutato;
- questa spesa possa essere valutata e attribuita all'attività in modo attendibile.

Se si verificano tali condizioni, la spesa successivamente sostenuta deve essere aggiunta al costo dell'attività immateriale. È bene precisare che è spesso difficile attribuire tali spese direttamente a una specifica attività immateriale piuttosto che all'attività aziendale nel suo complesso. Perciò, solo raramente una spesa sostenuta dopo l'iniziale rilevazione di un'attività immateriale acquisita o dopo il completamento di un'attività immateriale generata internamente è da iscrivere in aggiunta al costo dell'attività immateriale³²⁸.

Il costo di un'attività immateriale generata internamente comprende tutte le spese che possono essere direttamente attribuite o ripartite in base a un criterio ragionevole e coerente, per creare, produrre e preparare l'attività per il suo uso prestabilito. Il costo include quindi:

- spese per materiali e servizi utilizzati o consumati nel generare l'attività immateriale;
- salari, stipendi e altri costi connessi all'impiego di personale direttamente coinvolto nel generare l'attività³²⁹;
- qualsiasi spesa che è direttamente attribuibile alla creazione dell'attività, quali imposte di registro per la tutela di un diritto legale e l'ammortamento di brevetti e licenze utilizzati per generare l'attività;

³²⁸ Un'ulteriore precisazione riguarda le spese successive per marchi, testate giornalistiche, diritti di utilizzazione di titoli editoriali, anagrafiche clienti, e altri elementi simili nella sostanza (sia acquistati o generati internamente) che sono sempre rilevate come un costo per evitare la rilevazione di un avviamento generato internamente.

³²⁹ Così come definiti dal già richiamato IAS n. 19 *Employee Benefits*.

- spese generali che sono necessarie per generare l'attività e che possono essere ripartite in base a un criterio ragionevole e coerente all'attività (per esempio, una ripartizione dell'ammortamento di immobili, impianti e macchinari, premi di assicurazione e affitto)³³⁰.

Non possono, invece, essere componenti del costo di un'attività immateriale generata internamente:

- spese di vendita, amministrazione e altre spese generali, a meno che tali spese possano essere direttamente attribuite alla fase di preparazione dell'attività per l'uso;
- inefficienze chiaramente identificate e costi operativi iniziali sostenuti prima che un'attività raggiunga l'efficienza programmata;
- spese sostenute per addestrare il personale a gestire l'attività.

Avviamento

I principi contabili internazionali prevedono delle disposizioni speciali per l'avviamento. In particolare, si delinea un diverso trattamento a seconda che l'avviamento sia:

- acquisito in una *Business combination*;
- generato internamente.

Andiamo ad analizzare queste due discipline.

³³⁰ Le ripartizioni delle spese generali sono effettuate in base a criteri simili a quelli utilizzati per ripartire le spese generali alle rimanenze (vedere IAS n. 2, Rimanenze). Lo IAS n. 23, Oneri finanziari, stabilisce i criteri per poter rilevare gli interessi come componenti di costo di un'attività immateriale generata internamente.

Avviamento acquisito in una Business Combination.

In tale circostanza l'IFRS n. 3 richiede che l'avviamento sia iscritto dal soggetto acquirente quale attività immateriale ed il suo valore di iscrizione è dato dalla differenza³³¹ tra:

- il prezzo complessivamente sostenuto per l'acquisizione dell'azienda o del ramo d'azienda (oppure il valore di conferimento o il valore derivante da altre operazioni denotanti onerosità);
- il valore corrente attribuito agli elementi patrimoniali attivi e passivi che compongono il complesso aziendale.

L'IFRS n. 3, inoltre, precisa la natura economica dell'avviamento e ne fornisce una definizione affermando che per avviamento si intendono i "Futuri benefici economici derivanti dalle attività che non è possibile identificare individualmente e iscrivere separatamente."

Alla formazione dell'avviamento concorrono numerosi componenti, caratterizzati da diversa natura economica:

1. il *Fair Value* dell'elemento "*going concern*" dell'azienda acquisita, costituito dall'abilità dell'azienda di ottenere dall'insieme di attività nette detenute un tasso di rendimento superiore rispetto a quello atteso dalla gestione separata di tali attività;
2. il *Fair Value* delle "sinergie attese" e degli altri benefici derivanti dalla combinazione tra attività nette dell'azienda acquisita e quelle dell'acquirente;
3. gli eventuali sopra-pagamenti effettuati dall'acquirente;

³³¹ D. Balducci "Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS", Edizioni FAG, 2007, pagina 148, precisa che: "L'eventuale eccedenza negativa viene considerata componente negativo di reddito, conformemente anche a quanto dispone l'IFRS 3, par. 56, il quale richiede preliminarmente di:

- a) rideterminare il valore delle attività e delle passività, anche potenziali, dell'azienda acquisita;
- b) rimisurare il costo dell'acquisizione.

4. gli errori nella misurazione del costo della *Business Combination* o del *Fair Value* delle attività e passività identificabili dell'azienda acquisita³³².

Lo IASB osserva come i componenti identificati ai punti 3. e 4. non siano concettualmente parte dell'avviamento, mentre quelli identificati ai punti 1. e 2., che costituiscono il cosiddetto "*Core Goodwill*"³³³, soddisfano appieno la definizione. Per questo l'analisi è principalmente rivolta a verificare se il *core goodwill* soddisfa la definizione di attività per la sua iscrizione in bilancio.

Il *Framework*, al paragrafo 53, precisa che "il futuro beneficio economico, che è insito nelle attività, è costituito dalla capacità di contribuire, direttamente o indirettamente, all'afflusso di risorse finanziarie nell'impresa", e definisce un'attività come "una risorsa controllata da un'entità in conseguenza di eventi passati dalla quale sono attesi benefici economici futuri per l'entità stessa. Muovendo da tali definizioni lo IASB ha concluso che il *core goodwill* è costituito da risorse economiche che soddisfano la definizione di attività fornita dal *Framework*³³⁴ precedentemente richiamata.

Lo IASB ha poi valutato se l'inclusione nell'avviamento di elementi non appartenenti al *core goodwill* (ovvero gli eventuali sopra-pagamenti effettuati dall'acquirente e gli errori nella misurazione del costo della *Business Combination* o del *Fair Value* delle attività o passività identificabili) comportasse l'impossibilità di iscrivere l'avviamento quale attività aziendale, in quanto, altrimenti, andrebbe ad inficiare l'attendibilità del bilancio, fornendo una rappresentazione non fedele della situazione economica e finanziaria dell'azienda.

³³² Tali errori possono anche derivare dall'esistenza di previsioni nei principi contabili internazionali che richiedono la misurazione delle attività o delle passività acquisite ad un valore diverso dal *Fair Value*.

³³³ Il *Fair Value* del "*going concern*" degli elementi aziendali ed il *Fair Value* delle "sinergie attese" costituiscono quindi il *Core Goodwill*. Per un approfondimento sull'argomento si veda B. A. Rutherford, "An Introduction to Modern Financial Reporting Theory", SAGE, 2000, pagina 100 e seguenti; P. M. J. Reckers, "Advances in Accounting", Elsevier, 2005, pagina 30 e seguenti.

³³⁴ In particolare, nel verificare se il *core goodwill* soddisfa la definizione di "attività" iscrivibile in bilancio lo IASB ha valutato l'esistenza del "controllo" da parte dell'entità, che nel caso in questione è assicurata dal potere detenuto dal soggetto acquirente di orientare le scelte strategiche e gestionali dell'entità acquisita. La sussistenza del controllo è supportata anche dal pagamento di un prezzo per l'ottenimento del *core goodwill*.

Lo IASB ha concluso che la sola soluzione³³⁵ percorribile fosse quella di mantenere le componenti 3. e 4. iscritte all'interno dell'avviamento, ritenendo, implicitamente, condivisibile l'assunto che:

- è probabile che l'avviamento acquisito in una *Business Combination*, misurato come valore residuo, sia principalmente costituito dal *Core Goodwill* alla data di acquisizione;
- l'iscrizione dell'importo così determinato quale "attività" fornisca una migliore rappresentazione contabile della sua rilevazione quale spesa.

Avviamento negativo

In alcune *Business combination* può accadere che il valore corrente attribuito agli elementi patrimoniali attivi e passivi che compongono il complesso aziendale sia superiore al costo complessivo dell'operazione; in questa circostanza si riscontra un cosiddetto "avviamento negativo" (*excess or negative goodwill, bedwill*). Se un'entità rileva un avviamento negativo dovrà:

- riverificare e riapplicare i criteri utilizzati nell'identificazione e nella misurazione della attività e passività acquisite e nella misurazione del costo della *Business Combination*;
- imputare immediatamente a conto economico ogni differenza che eventualmente permane dopo tale nuova stima e riclassificazione.

Un avviamento negativo può essere causato da:

1. errori che permangono, malgrado la revisione delle stime, nella misurazione del costo della *Business Combination* e del *Fair Value* delle

³³⁵ Le soluzioni che si presentavano erano infatti tre:

- escludere le componenti 3. e 4. dall'avviamento;
- spendere a conto economico tutto l'importo iscritto quale avviamento;
- mantenere iscritte le componenti 3. e 4. all'interno dell'importo iscritto quale avviamento.
- La difficoltà di individuare e di determinare l'ammontare attribuibile alle singole componenti dell'avviamento acquisito ha escluso la soluzione numero 1. Nella misura in cui l'avviamento acquistato ricomprende il *core goodwill*, la sua imputazione a conto economico inficerebbe la fedeltà della rappresentazione contabile, escludendo così l'applicazione della soluzione numero 2.

attività nette acquisite. Tali errori possono derivare, ad esempio, dall'esistenza dei costi futuri che non sono stati riflessi correttamente nel *Fair Value* delle attività e passività acquisite;

2. una previsione³³⁶ esplicita contenuta nei principi contabili internazionali che richiede di misurare le attività nette acquisite in base ad un ammontare diverso dal *Fair Value*, ma che è considerato come se fosse un *Fair Value* nell'allocazione del costo della *Business Combination*;
3. un acquisto vantaggioso, per esempio quando il venditore desidera cedere l'azienda per motivi di natura non economica ed è disposto ad accettare un corrispettivo minore del *Fair Value* delle attività nette cedute.

Avviamento generato internamente

In alcune circostanze, viene sostenuta una spesa, da parte dell'entità, con il proposito di generare benefici economici futuri; tale operazione non si concretizza nella creazione di un'attività immateriale che soddisfa i criteri di rilevazione previsti dai principi contabili internazionali per l'iscrizione in bilancio di un'attività immateriale, ma consiste in un contributo all'avviamento creato internamente.

L'avviamento così generato non è rilevato come attività perché non è una risorsa identificabile e controllata dall'impresa che può essere attendibilmente valutata al costo. Si genera tuttavia un differenza tra il valore di mercato ed il valore contabile dell'attività netto identificabile determinato da una serie di fattori che in realtà condizionano il valore dell'impresa. Malgrado ciò, tale differenza non può essere considerata rappresentativa del costo delle attività immateriali controllate dall'entità.

Iscrizione iniziale degli *Intangible*: sintesi

È bene ricordare che le spese sostenute per un *Intangible* devono essere rilevate come un costo nell'esercizio in cui sono state sostenute, a meno che:

³³⁶ Un esempio di tale previsione è contenuta nell'appendice b) del principio contabile internazionale IFRS 3, la quale richiede che nella determinazione del *Fair Value* delle attività e passività acquisite, l'ammontare attribuito alle attività e passività fiscali non debba essere attualizzato.

- siano parte del costo di un'attività immateriale che soddisfa le condizioni previste per la rilevazione in bilancio;
- l'elemento sia acquisito in un'aggregazione di imprese sotto forma di acquisizione e non può essere rilevato come attività immateriale³³⁷.

In alcune circostanze, la spesa viene sostenuta per procurare futuri benefici economici all'impresa ma nessuna attività immateriale o altra attività che può essere rilevata viene acquistata o creata. In queste circostanze, la spesa è rilevata come costo nell'esercizio in cui è stata sostenuta. Un esempio di spese rilevate come costo nel momento in cui sono sostenute sono:

- le spese per la ricerca³³⁸;
- le spese di avviamento di attività³³⁹, ovvero le spese di costituzione, come i costi legali e di segreteria sostenuti per la costituzione di un soggetto giuridico, le spese per aprire un nuovo impianto o una nuova attività e le spese per intraprendere nuove operazioni o lanciare nuovi prodotti o processi;
- le spese per la formazione del personale;
- le spese pubblicitarie e le attività promozionali;
- le spese di ricollocazione o riorganizzazione parziale o integrale dell'impresa.

Ricordiamo inoltre che il principio contabile internazionale in esame non preclude la possibilità di rilevare contabilmente un pagamento anticipato tra le poste dell'attivo, qualora il pagamento per la consegna di beni o per la prestazione di servizi sia avvenuto prima della consegna dei beni o della prestazione dei servizi.

³³⁷ Ricordiamo che in questa circostanza tale spesa, inclusa nel costo di acquisizione, deve costituire parte del valore attribuito all'avviamento positivo (o all'avviamento negativo) alla data di acquisizione, ai sensi dello IAS n. 22 relativo alle "Aggregazioni di imprese", così come revisionato nel 1998.

³³⁸ Ricordiamo, infatti, che tali spese sono sempre rilevate come costo.

³³⁹ A meno che tali spese siano incluse nel costo da attribuire rientrante nella categoria delle immobilizzazioni materiali, ai sensi dello IAS n. 16.

Inoltre, le spese sostenute per un *Intangible* già rilevate dall'entità che redige il bilancio come un costo nel conto economico non possono essere rilevate come parte del costo di un attività intangibile in data successiva.

4.3 Business Combination

Dopo quanto detto circa le modalità di acquisizione delle attività intangibili e i criteri da soddisfare per poter iscrivere un *Intangible* in bilancio, emerge la necessità di approfondire e chiarire il concetto di *Business Combination*.

4.3.1 Definizione di Business Combination

L'IFRS n. 3 definisce una *Business Combination* come: "l'unione di entità o business separati in una singola entità che redige il bilancio"³⁴⁰.

In precedenza, lo IAS n. 22 definiva una *Business Combination* come: "l'unione di imprese distinte in un'unica entità economica derivante dall'unificazione di un'impresa con un'altra (fusione) o dall'ottenimento del controllo sull'attivo netto e sulla gestione (acquisizione)"³⁴¹.

Detto questo, è possibile fare due osservazioni in merito alle differenze riscontrate tra le due definizioni:

- la definizione di *Business Combination* fornita dallo IAS n. 22 identifica solo operazioni di acquisizione in cui un'entità acquisisce il controllo di una o più altre entità; lo IASB, invece, ha preferito non escludere la possibilità di operazioni di *Business Combination* che non prevedono l'acquisizione del controllo da parte di un'entità;
- lo IASB ha inoltre deciso di mantenere la definizione di *Business Combination* fornita dallo IAS n. 22 con due correzioni:
 - è stato rimosso il riferimento alla forma assunta dall'operazione (fusione o acquisizione);
 - è stato sostituito il riferimento a una "entità economica" con quello di "entità che redige il bilancio"³⁴².

³⁴⁰ Per la precisione l'IFRS 3, al paragrafo 4 afferma che: "*Identifying a business combination [...] the bringing together of separate entities or business into one reporting entity.*"

³⁴¹ Lo IAS n. 22 definiva le *Business Combination* come: "*all transactions or other events in which separate entities or business are brought together into one economic entity, regardless of the form of the transaction.*"

³⁴² Un'entità che redige il bilancio è definita dallo IAS Framework come: "un'impresa per la quale esistono utilizzatori che fanno affidamento sui bilanci quale principale fonte di informazione finanziaria

L'IFRS n. 3 di seguito precisa che "il risultato di quasi tutte le aggregazioni aziendali (*Business Combination*) è che un'entità, detta acquirente, ottiene il controllo di una o più altre imprese, detta acquisita. Se un'entità ottiene il controllo di una o più altre entità che non sono imprese, l'aggregazione di tali entità non è un'aggregazione aziendale". Questa precisazione limita significativamente l'applicazione dell'IFRS n. 3, dato che la condizione necessaria per poter applicare tale principio contabile è rappresentata dal fatto che l'entità acquisita sia un'aggregazione aziendale. In caso contrario l'operazione posta in essere sarà assimilabile all'acquisizione di un gruppo di attività, che se soddisfa la definizione di attività, potrà essere iscritta al costo tra le attività immateriali.

Per questo risulta essenziale definire il concetto di *Business* ai sensi dei principi contabili internazionali.

4.3.2 Definizione di *Business*

Nei principi contabili internazionali per *Business* si intende³⁴³:

"Un insieme integrato di attività condotto e gestito per la finalità di fornire:

- a) un rendimento agli investitori;
- b) minori costi o altri benefici economici direttamente e proporzionalmente agli assicurati o agli aderenti".

Un *Business* generalmente consiste di *inputs*, processi applicati a tali inputs, e *outputs* risultanti che sono o saranno usati al fine di generare ricavi. Se in

riguardante l'impresa"; si può quindi trattare di singole società o di un gruppo, avente una capogruppo e più entità partecipanti.

³⁴³ A tal proposito si veda: M. Allegrini - A. Quagli - S. Zattarin, "*Principi contabili internazionali. Casi risolti*", Milano, IPSOA, 2006, che a pagina 313 afferma che: " Secondo l'IFRS n. 3, una *Business Combination* si ottiene dall'unione di imprese distinte o di complessi aziendali o rami d'azienda in un'unica entità economica che redige un unico bilancio, e vi è dunque l'acquisizione del controllo da parte del nuovo soggetto sui beni e sul patrimonio della acquisita. Viceversa, le operazioni in cui il controllo dell'acquisita non cambia, non deve essere trattata come una *Business Combination* e di conseguenza non rientrano nel perimetro di applicazione dell'IFRS n. 3".

un'insieme di attività trasferite è presente un avviamento (*Goodwill*), tale insieme trasferito verrà in ogni caso considerato quale *Business*³⁴⁴.

Questa definizione di *Business* differisce da quella fornita dai principi contabili statunitensi per quattro aspetti:

1. la definizione assunta dagli IFRS non richiede che un *Business* sia necessariamente un'azienda, dotata di una propria autonomia³⁴⁵. Per lo IASB la decisione dell'azienda acquirente di non includere nella transazione i sistemi e il management dell'azienda acquisita non comporta necessariamente che l'insieme degli assets acquisiti non sia un business, e che l'operazione non soddisfi la definizione di business combination, così come sostenuto dai principi contabili statunitensi³⁴⁶;
2. la definizione adottata dagli IFRS non necessita della presunzione che l'insieme di attività trasferite che risulta ancora in fase di sviluppo (*Development Stage*) per la quale non siano state avviate le principali operazioni pianificate, non possano essere un *Business*. In base ai principi contabili statunitensi, infatti, tale insieme di attività non può essere considerato un *Business*; mentre lo IASB ha notato come anche un'entità ancora in fase di sviluppo possa ricomprendere risorse significative (derivanti da contratti di lavoro con i tecnici preposti allo sviluppo, un nuova tecnologia che sta completando la fase finale di sviluppo, il lavoro svolto per sviluppare mercati e clienti o protocolli e sistemi, ecc.) che hanno natura di *Goodwill*. Lo IASB ha quindi concluso che la considerazione delle operazioni di acquisizione di tale insieme di attività quale *Business Combination* fornisce una più fedele rappresentazione del

³⁴⁴ A. Amaduzzi, "Gli Intangible nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS", Milano, Giuffrè, 2005, pagina 159.

³⁴⁵ Ad esempio, si pensi ad un'operazione in cui un'entità acquirente acquista un'azienda con il proposito di integrare completamente l'attività svolta dall'azienda acquisita, ma senza assumere i sistemi e il management dell'azienda acquisita; tale operazione non può essere considerata quale *Business Combination* ai sensi dei principi contabili statunitensi. Tuttavia, la non assunzione dei sistemi esistenti e del management può costituire una delle componenti principali delle sinergie, basate sui risparmi di costo, che l'acquirente intende perseguire con l'acquisizione.

³⁴⁶ Si veda il FASB, EITF n. 98-3 "Determining Whether a Non Monetary Transaction Involves Receipt of Productive Assets or of a Business".

fenomeno economico sottostante rispetto ad una sua considerazione quale acquisto di singole attività non costituenti un'azienda. La principale differenza nella rappresentazione contabile dell'operazione sta nell'identificazione di un *Goodwill* quale attività separata piuttosto che nella ripartizione dell'importo attribuito a titolo di avviamento ai valori contabili delle singole attività trasferite, così come previsto nei principi contabili statunitensi;

3. la definizione assunta dall'IFRS n. 3 include la presunzione che, in ogni caso, se nell'insieme di attività trasferite è ricompreso il *Goodwill* esso è un *Business*;
4. la definizione adottata dagli IFRS può essere applicata per stimare se un insieme di attività di un'entità mutualistiche sia un *Business*. Quanto ora descritto non è, invece, possibile nella realtà statunitense in cui la definizione di *Business* adottata prevede che l'insieme di attività da essa detenute sia gestita al fine di garantire un rendimento agli investitori; mentre lo IASB ha osservato che tale previsione preclude la possibilità che l'insieme di attività detenute da un'entità mutualistica³⁴⁷ possa essere considerata un *Business*. Per questo lo IASB ha deciso che:
 - a. la definizione di *Business* dovrebbe consentire di discriminare se un insieme di attività detenute da un'entità mutualistica sia un *Business*;
 - b. quindi un *Business* deve essere definito negli IFRS quale insieme integrato di attività condotte e gestite al fine di fornire un rendimento agli investitori o un minor costo o altri benefici economici direttamente agli associati o ai partecipanti.

Alla luce delle precedenti affermazioni si può notare che la definizione di *Business* adottata dai principi contabili statunitensi è assimilabile alla nozione

³⁴⁷ Un'entità di tipo mutualistico è definita negli IAS come: "*an entity other than investor-owned entity, such as a mutual insurance company or a mutual cooperative entity, that provides lower costs or other economic benefits directly and proportionality to its policyholders or participants.*"

italiana di impresa, mentre quella assunta dai principi contabili IAS/IFRS è assimilabile alla nozione italiana di azienda.

4.3.3 Ambito di applicazione dell'IFRS n. 3

L'IFRS n. 3 non si applica:

- alle operazioni di *Business Combination* in cui le entità o le imprese distinte sono aggregate in forma di *Joint Venture*³⁴⁸;
- alle operazioni di *Business Combination* che coinvolgono entità o imprese sotto il "controllo comune" (*Common Control*), ossia quelle aggregazioni aziendali in cui l'entità o le imprese oggetto di aggregazione sono controllate dalla medesima parte sia prima sia dopo l'operazione e il controllo³⁴⁹ non è di tipo transitorio;
- alle operazioni di *Business Combination* che coinvolgono due o più entità mutualistiche;
- alle operazioni di *Business Combination* in cui entità o imprese separate sono aggregate al fine di costruire una *Reporting Entity* in base solo ad un contratto senza l'ottenimento di una partecipazione o di un diritto di proprietà sull'impresa.

È bene evidenziare come lo IAS n. 22 non fosse applicabile alla costituzione di *Joint Venture* o ad aggregazioni di imprese sotto controllo comune, mentre si applicava alle aggregazioni tra entità mutualistiche e a quelle attuate tramite singoli contratti senza ottenimento di partecipazioni³⁵⁰.

³⁴⁸ L'IFRS 3 riforma il concetto di controllo congiunto (*joint control*) definendolo come: "*joint control is the contractually agreed sharing of control over an economic activity and exists only when the strategic financial and operating decisions relating to the activity require the unanimous consent of the parties sharing control (the ventures)*".

³⁴⁹ Per controllo l'IFRS intende: *the power to govern the financial and operating policies of an entity or business so as to obtain benefits from its activities*".

³⁵⁰ Il divieto di contabilizzazione delle *business combination* in base alla continuità dei valori contabili (*uniting of interests*) introdotto dall'IFRS 3 poneva numerosi problemi nella contabilizzazione delle operazioni in oggetto. Infatti il *purchase method*, l'unico metodo consentito dallo IFRS 3 doveva essere applicato in modo particolare, adattato con opportuni cambiamenti. Tali adattamenti verranno introdotti nello IFRS 3, con gli opportuni emendamenti, solo in una fase successiva e tali operazioni solo allora verranno reinserite nell'ambito di applicazione dell'IFRS 3. Ricordiamo che lo IASB prevede una contabilizzazione di dette operazioni considerando il *Fair Value* aggregato dei beni identificabili e delle

4.3.4 Caso italiano

È opportuno notare che la definizione di *Business Combination* fornita dall'IFRS n. 3 e le altre disposizioni in esso contenute comportano specifiche problematiche a carico delle imprese, nella realtà italiana, che intendono adottare i principi contabili internazionali nella redazione del bilancio d'esercizio e del bilancio consolidato.

In generale si tratta di problemi derivanti dalle difficoltà di coordinamento esistenti tra l'IFRS n. 3 sulle "*Business Combination*" e l'IFRS n. 1 "*First Time Adoption of Financial Reporting Standard*"³⁵¹ che disciplina le modalità che devono essere seguite da un nuovo utilizzatore dei principi contabili internazionali nel primo esercizio di adozione. In tale contesto, rappresentano momenti di particolare criticità le operazioni di conferimento e le operazioni ad esse assimilabili, come quelle di fusione o di scissione, qualora si siano perfezionate prima del passaggio ai principi contabili internazionali³⁵². Tale difficoltà deriva dal fatto che l'IFRS n. 1 prevede che:

- nello stato patrimoniale di apertura³⁵³ redatto in conformità degli IFRS, l'entità neo utilizzatrice deve:
 - rilevare tutte le attività e le passività la cui iscrizione è richiesta ai sensi dei principi contabili IAS/IFRS;
 - non rilevare come attività o come passività elementi la cui iscrizione non è permessa dagli IAS/IFRS;

passività, sia in essere che potenziali, dell'entità acquisita come costo originario della *combination* (*deemed cost*). Per un approfondimento di vede l'IFRS 3, *Basis for conclusions*, pagina 17:

³⁵¹ A tale proposito si veda il Regolamento (CE) n. 707/2004 della Commissione del 6 aprile 2004 che ha modificato il Regolamento (CE) n. 1725/2003, che ha adottato i principi IAS e le relative interpretazioni SIC. In particolare, in sostituzione del SIC 8 sulla "Prima applicazione degli IAS come sistema contabile di riferimento", si adotta l'IFRS 1 intitolato "Prima adozione degli *International Financial Reporting Standard*" pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea come L. 111/5 del 17 aprile 2004.

³⁵² Per un'approfondimento sull'argomento si veda: M. Caratozzolo, "I bilanci straordinari", Milano, Giuffrè Editore, 1998; F. Dezzanni - P. Pisoni - L. Puddu, "Fusione, Scissione, Trasformazione e conferimento", Milano, Giuffrè Editore, 1995; G. M. Garegnani, "La fusione inversa", Milano, EGEA, 2002.

³⁵³ Per chiarire quale sia lo stato patrimoniale di apertura ai sensi del IFRS 1 si pensi, ad esempio, ad un'entità che vuole adottare i principi IAS/IFRS nel bilancio d'esercizio, redatto il 31 dicembre 2005; supponendo che l'esercizio sociale dell'entità in questione coincide con l'anno solare, il passaggio all'IFRS dovrà avvenire all'apertura dell'esercizio, il quale ha inizio il 1 gennaio 2004, per cui lo stato patrimoniale di apertura a cui ci si riferisce è lo stato patrimoniale redatto in data 1 gennaio 2004.

- riclassificare le poste rilevate come tipo di attività, passività o componente del patrimonio netto in base ai previgenti principi contabili nazionali (*local GAAP*) ma che costituiscono un diverso tipo di attività, passività o componente del patrimonio netto in base agli IAS/IFRS;
- applicare gli IAS/IFRS nella valutazione di tutte le attività e passività rilevate.
- nella redazione dello stato patrimoniale di apertura possono esistere delle differenze tra i *local GAAP* ed i principi contabili IAS/IFRS. Pertanto al momento del passaggio agli IAS/IFRS l'entità imputerà le rettifiche che scaturiscono dall'applicazione dei nuovi principi direttamente agli utili portati a nuovo (o eventualmente ad un'altra voce del patrimonio netto).

Inoltre l'IFRS n. 1 prevede due categorie di eccezioni al principio in base al quale lo stato patrimoniale di apertura dell'entità redatto in conformità agli IAS/IFRS debba essere conforme a ogni IAS/IFRS, ossia:

- eccezioni derivanti da esenzioni dall'applicazione di alcune disposizioni contenute in altri IFRS;
- eccezioni riguardanti la proiezione dell'applicazione retroattiva di alcuni aspetti di altri IFRS.

A tale proposito ricordiamo che rientrano nella prima categoria di esenzioni le previsioni contenute nell'IFRS n. 3. In particolare, l'IFRS n. 1 stabilisce un'esenzione specifica per le operazioni di *Business Combination* che un'entità ha rilevato contabilmente prima della data di passaggio ai principi contabili internazionali³⁵⁴. Il neo utilizzatore degli IAS/IFRS può infatti scegliere se applicare o non applicare, retroattivamente, le disposizioni contenute nell'IFRS n. 3 alla pregresse *Business Combination*. Tuttavia, se il neo utilizzatore decide di rideterminare la contabilizzazione di una qualsiasi *Business Combination*

³⁵⁴ Per un approfondimento di veda l'Allegato B) dell'IFRS 1.

conformemente allo IFRS n. 3, dovrà rideterminare i valori di tutte le successive aggregazioni di imprese in base ai detti principi contabili³⁵⁵, applicando anche le previsioni contenute nello IAS n. 36 sull'"*Impairment test*" e nello IAS n. 38 sugli "*Intangible Assets*"³⁵⁶.

Nel caso in cui il neo utilizzatore dei principi contabili IAS/IFRS decida di non applicare l'IFRS n. 3 alle pregresse aggregazioni di impresa in relazione alle *Business Combination* dovrà:

- mantenere la stessa classificazione utilizzata nei bilanci redatti in conformità ai previgenti principi contabili;
- rilevare, alla data di passaggio agli IFRS, tutte le attività e le passività acquisite o assunte in una pregressa aggregazione di imprese ad eccezione:
 - di alcune attività e passività finanziarie eliminate in base ai previgenti principi contabili;
 - delle attività, compreso l'avviamento, e delle passività che non erano iscritte nello stato patrimoniale consolidato della società acquirente, redatto in ossequio ai previgenti principi contabili e che non soddisferebbero le condizioni previste dagli IFRS ai fini della loro iscrizione in bilancio.

In ogni caso, il neo utilizzatore dei principi contabili IAS/IFRS deve rilevare qualsiasi successivo cambiamento, rettificando gli utili portati a nuovo (o l'altra voce del patrimonio netto), a meno che tale cambiamento non derivi dall'iscrizione di un *Intangible* precedentemente incluso nell'avviamento; in tal caso, infatti, il cambiamento comporta la rettifica della voce "avviamento".

È facile intuire che tali previsioni non sono facilmente coordinabili con alcuni istituti previsti da Codice Civile. Si pensi, ad esempio, al caso in cui una società, la Alfa S.p.A., costituisca in data 29 dicembre 2003 una nuova società, la

³⁵⁵ Per esempio, se il neo utilizzatore decide di rideterminare la contabilizzazione di un'aggregazione di imprese avvenuta il 30 giugno del 2003, dovrà procedere alla rideterminazione della contabilizzazione di tutte le aggregazioni di imprese che hanno avuto luogo nel periodo che intercorre tra il 30 giugno 2003 e la data di passaggio agli IFRS, applicando anche quanto previsto dallo IAS n. 36 e dallo IAS n. 38.

³⁵⁶ Nella versione revisionata nel marzo del 2004.

Beta S.p.A. Ipotizziamo che la società Beta S.p.A. sia dotata di un capitale pari a 200.000 € e che sia controllata al 100% dalla società Alfa S.p.A.

La società Alfa S.p.A. conferisce quindi a Beta S.p.A., in data 30 dicembre 2003, un ramo d'azienda caratterizzato da:

- un valore economico di 100.000.000 €
- un *Fair Value* delle attività nette conferite di 20.000.000 €

a seguito dell'operazione di conferimento, contabilizzata a valori correnti, la società Beta S.p.A. iscriverà in bilancio attività nette conferite per 20.000.000 € ed un avviamento³⁵⁷ di 80.000.000 €

Tale operazione, ai sensi dei principi contabili italiani, non produce alcun effetto sul bilancio consolidato della società Alfa S.p.A., trattandosi infatti di un'operazione neutra.

Supponiamo che la Beta S.p.A., in data 1 gennaio 2004, decida di adottare i principi contabili IAS/IFRS, per cui, quale neo utilizzatrice, decida di usufruire dell'esenzione prevista dall'IFRS n. 1 per le operazioni di *Business Combination*, mantenendo così il valore di avviamento precedentemente iscritto ai sensi del Codice Civile.

Detto questo, è bene ricordare che:

- l'IFRS n. 1 consente l'esenzione dall'applicazione dell'IFRS n. 3 a tutte le *Business Combination* avvenute prima della data di transazione agli IAS/IFRS;
- una *Business Combination* è definita dall'IFRS n. 3 come l'unione di entità o *Business* separati in una singola entità che redige il bilancio;
- tutte le *Business Combination* devono essere contabilizzate in base al *Purchase Method*;

³⁵⁷ Dato dalla differenza tra il valore economico del ramo d'azienda conferito, pari a 100.000.000 € ed il valore corrente delle attività nette conferite, pari a 20.000.000 €

- l'applicazione del *Purchase Method* prevede sempre l'identificazione di un'entità acquirente e di un'entità acquisita;
- l'IFRS n. 3 impone che per poter definire un'operazione quale *Business Combination* l'entità acquisita debba essere un'impresa in funzionamento, un *Business*;
- l'IFRS n. 3 non si applica alle *Business Combination* avvenute tra entità o *Business* soggette ad un controllo comune, le quali vengono, invece, contabilizzate in base alla continuità dei valori contabili originariamente iscritti (*Predecessor Basis*).

A fronte di quanto detto, la prassi contabile internazionale ha elaborato tre interpretazioni:

1. la prima sostiene che l'esenzione prevista dall'IFRS n. 1 sia valida per tutte le operazioni qualificabili come *Business Combination* non ai sensi dei principi contabili IAS/IFRS, bensì in base ai previgenti principi contabili nazionali utilizzati dall'entità. Secondo questa interpretazione, l'operazione descritta nell'esempio è qualificabile come *Business Combination*, alla quale si applica l'esenzione prevista dall'IFRS n. 1. Ne consegue, quindi, che il valore di avviamento, scaturito da detto conferimento, potrebbe essere mantenuto in sede di prima applicazione degli IAS/IFRS;
2. la seconda interpretazione afferma che l'operazione descritta nell'esempio è una *Business Combination* tra entità soggette a un controllo comune. Come ricordato, tali operazioni sono esplicitamente escluse dall'ambito di applicazione dell'IFRS n. 3; tuttavia l'esenzione prevista dall'IFRS n. 1 agisce nei confronti di tutte le operazioni di *Business Combination*, non prevedendo particolari esclusioni per quelle avvenute tra soggetti sottoposti ad un controllo comune. Ne consegue che la società Beta S.p.A. può usufruire dell'esenzione prevista, quindi mantenere iscritto il valore di

avviamento, generato dall'operazione di conferimento, in sede di prima applicazione di principi contabili IAS/IFRS³⁵⁸;

3. infine, la terza interpretazione afferma che l'operazione descritta nell'esempio non è qualificabile quale *Business Combination* ai sensi dei principi contabili IAS/IFRS. Ne consegue, tornando all'esempio introdotto, che la società Beta S.p.A. non può usufruire dell'esenzione prevista dall'IFRS n. 1 e che, quindi, debba stornare il valore di avviamento iscritto in bilancio, ed imputarlo nella riserva utili portati a nuovo, o ad altra voce del patrimonio netto. Quest'ultima interpretazione, più restrittiva e di tipo letterale, si fonda sull'assunto che l'operazione descritta nell'esempio non possa essere considerata una *Business Combination* trattandosi, infatti, di un'acquisizione che ha ad oggetto la società Beta S.p.A., che non è un *Business*, e che quindi non soddisfa la definizione di *Business Combination* contenuta nell'IFRS n. 3.

È bene rilevare che tale interpretazione comporta numerosi effetti altamente negativi per molte imprese italiane che adottano i principi contabili IAS/IFRS. Lo storno di rilevanti importi, iscritti in bilancio a titolo di avviamento rilevato a seguito di operazioni di conferimento, comporta la riduzione del livello di patrimonializzazione delle imprese italiane e può comportare effetti negativi sul livello di solidità patrimoniale percepito dagli *Stakeholders* del bilancio, e, nei casi estremi, la necessità di ripatrimonializzazione dell'impresa³⁵⁹.

Da questa breve analisi è possibile apprezzare le numerose difficoltà di coordinamento e di interpretazione legate all'adozione dei principi contabili IAS/IFRS ed al loro inserimento in un contesto contabile e giuridico già formato, quale quello italiano. Sarebbe stato più opportuno svolgere tale procedimento

³⁵⁸ Si veda R. Perotta, "Il conferimento d'azienda", Milano, Giuffrè Editore, 2005, Capitolo 3, paragrafo 19.1.

³⁵⁹ Si veda l'articolo 2446 del Codice Civile, rubricato "Riduzione del capitale sociale per perdite" e l'articolo 2447 rubricato "Riduzione del capitale sociale oltre il limite legale".

sulla base di norme interpretative uniformi, che al momento sono, purtroppo, completamente assenti.

4.3.5 Contabilizzazione delle *Business Combination*

Allo scopo di allinearsi con le disposizioni dei principi contabili statunitensi, lo IASB ha previsto, per tutte le operazioni di *Business Combination*, un unico metodo di contabilizzazione: il *Purchase Method*.

Tale previsione è stata un'innovazione introdotta dall'IFRS n. 3; infatti, lo IAS n. 22 consentiva l'utilizzo di due distinti metodi per la capitalizzazione delle *Business Combination*:

- il *Pooling of Interest Method*, previsto per le operazioni classificate come *Uniting of Interest*;
- il *Purchase Method*, per le operazioni classificate come acquisizioni.

Lo IASB ha perciò inteso vietare, con l'IFRS n. 3, l'utilizzo del *Pooling of Interest Method*, negando anche la possibilità che si possa delineare un'operazione di *Business Combination* (diversa dalla *Joint Venture*) senza che una delle entità coinvolte nell'operazione acquisisca il controllo su una o più altre entità³⁶⁰.

Per questo lo IASB ha identificato due distinte tipologie di *Business Combination*:

- nella prima tipologia rientrano tutte le operazioni in cui un'entità acquisisce il controllo di una o più altre entità. Per queste operazioni lo IASB impone la contabilizzazione in base al *Purchase Method*, perché meglio rappresenta il fenomeno economico sottostante;
- nella seconda categoria rientrano invece tutte le operazioni in cui nessuna entità partecipante all'operazione acquisisce il controllo di altre entità.

³⁶⁰ A tal proposito lo IASB, congiuntamente con il FASB, ha in programma di considerare se un metodo contabile alternativo, presumibilmente il *Fresh Start Method*, possa essere applicato alle operazioni di *Business Combination* in cui nessuna entità partecipante all'operazione acquisisce il controllo di una o più altre entità.

Anche per questa seconda tipologia di *Business Combination* lo IASB impone la contabilizzazione dell'operazione in base al *Purchase Method*³⁶¹.

Il Purchase Method

In base al *Purchase Method* un'entità partecipante all'operazione di aggregazione di imprese viene considerata quale entità acquirente, che incorporerà le attività e le passività, sia attuali che potenziali, dell'entità o delle entità considerate acquisite. Per cui, l'entità acquirente:

- continuerà a rilevare le proprie attività e passività in ossequio al principio di continuità dei valori originariamente iscritti;
- iscriverà le attività nette acquisite in base al costo di acquisto sostenuto.

Dopo quanto detto, appare necessario fare una precisazione riguardo l'identificazione dell'entità acquirente. L'IFRS n. 3 precisa che l'identificazione dell'entità acquirente avviene tramite l'individuazione dell'entità che acquisisce il controllo di una o più altre entità.

In tale valutazione, per controllo si intende: "il potere di orientare le scelte finanziarie ed operative di un'entità o di un'impresa così da ottenere benefici dallo svolgimento delle sue attività"³⁶². Per cui l'acquisizione del controllo deve essere verificata nella sostanza a prescindere della forma legale assunta dall'aggregazione aziendale.

³⁶¹ Le ragioni che stanno alla base di tale scelta possono essere così riassunte:

- a) uno dei principali obiettivi del progetto sulle *Business Combination* è quello di perseguire l'armonizzazione e la convergenza, a livello internazionale, delle modalità di rilevazione contabile, mentre consentire un metodo di contabilizzazione alternativo avrebbe generato risultati contabili alquanto differenti tra loro a seconda del metodo utilizzato;
- b) le operazioni di *Business Combination* in cui nessuna entità partecipante acquisisce il controllo sono alquanto rare, e risulta molto problematico identificare dei criteri in grado di distinguere tali operazioni di aggregazione aziendale;
- c) non è necessariamente vero che il *Pooling of Interest Method* sia il più appropriato per la contabilizzazione delle operazioni di *Business Combination* in cui nessuna entità partecipante acquisisce il controllo.

³⁶² L'IFRS 3, al paragrafo 19, afferma che: "*Control is the power to govern the financial and operating policies of an entity or business so as to obtain benefits from its activities*".

Spesso può essere difficile identificare l'acquirente; per questo motivo sono state individuate una serie di indicazioni che possono supportare la definizione dell'entità acquirente:

- a) se il *Fair Value* di un'entità oggetto di aggregazione è significativamente superiore rispetto al *Fair Value* delle altre entità coinvolte nell'operazione, è probabile che essa sia l'entità acquirente;
- b) se l'aggregazione aziendale comporta lo scambio tra azioni e denaro o altre attività, è probabile che l'azienda che cede denaro o altre attività sia l'entità acquirente;
- c) se l'aggregazione aziendale comporta che il management di un'entità sia in grado di decidere sulla selezione e sulla composizione del management team dell'entità risultante dall'aggregazione, è probabile che l'entità che ha espresso il management dominante sia l'entità acquirente.

Inoltre, se un'entità è costituita al fine di emettere azioni o quote strumentali al perfezionamento dell'aggregazione aziendale, una delle entità che esistevano prima dell'aggregazione deve essere identificata come acquirente. Analogamente, se un'aggregazione aziendale coinvolge più di due entità esistenti prima dell'aggregazione aziendale, una di esse deve essere identificata quale entità acquirente.

Criteri di iscrivibilità per gli Intangible acquisiti in una Business Combination

L'IFRS n. 3 consente all'entità acquirente di iscrivere, separatamente, alla data di acquisizione, un *Intangible* detenuto dall'entità acquisita solo se:

- l'*Intangible* soddisfa la definizione di attività immateriale fornita dallo IAS n. 38 *Intangible Assets*;
- il *Fair Value* dell'*Intangible* può essere misurato in modo attendibile.

Lo IASB ha quindi inteso definire meglio i criteri di identificazione degli *Intangible* specifici e per questo, inizialmente, si è focalizzato sugli *Intangible* non derivanti da progetti di ricerca e di sviluppo acquisiti in operazioni di *Business Combination*, e successivamente ha considerato se i criteri identificati per tali *Intangible* fossero estendibili agli *Intangible* derivanti da progetti di ricerca e di sviluppo acquisiti in operazioni di *Business Combination*.

Come già affermato, l'identificabilità è la caratteristica che, concettualmente, distingue gli *Intangible* specifici dall'avviamento; da qui scaturisce l'importanza che assume l'identificabilità separata e la conseguente necessità di definirla. A tal proposito lo IASB ha affermato che un *Intangible* è identificabile in modo separato dall'avviamento se soddisfa il criterio della "separabilità" e/o il criterio "contrattuale-legale" già descritti.

Ricordiamo che lo IAS n. 38, nella versione previgente, richiedeva che un *Intangible*, acquisito in una *Business Combination*, per essere iscritto in bilancio separatamente dall'avviamento doveva essere identificabile, e soddisfare i seguenti requisiti:

- a) doveva essere probabile che i futuri benefici economici ad esso associati fossero conseguiti dall'acquirente;
- b) il suo costo doveva essere misurabile in maniera attendibile.

Nel processo di revisione dello IAS n. 38, lo IASB ha deciso di procedere con la proposta secondo la quale il criterio di identificabilità basato sulla probabilità è sempre soddisfatto per gli *Intangible* acquisiti in una *Business Combination*, in quanto:

- in riferimento al primo punto a), lo IASB, nell'approvare l'IFRS n. 3, ha osservato che il *Fair Value* di un *Intangible* riflette inevitabilmente le aspettative di mercato riguardanti la probabilità che i benefici economici futuri, generati all'attività intangibile, siano conseguiti dall'entità. Per questo lo IASB ha concluso che il criterio di iscrizione basato sulla

probabilità di ottenere benefici economici futuri non debba essere incluso nel nuovo IFRS n. 3, in quanto può essere considerato sempre soddisfatto;

- d'altro canto, in riferimento al punto b), è sempre ampiamente contestata l'idea che esistano sempre informazioni sufficienti per misurare, in modo attendibile, il *Fair Value* di un *Intangible* acquisito in una *Business Combination*, perché non sempre può essere possibile misurare in modo attendibile il *Fair Value* di un'attività derivante da un diritto contrattuale o legale. Lo IASB ha infatti affermato che esistono delle attività immateriali che, seppur separatamente identificabili, non dispongono di sufficienti informazioni per quantificare, in modo attendibile, il *Fair Value* di un *Intangible*.

Malgrado le suddette osservazioni lo IASB era dell'opinione che l'utilità derivante dall'informativa di bilancio sarebbe stata maggiore se gli *Intangible* acquisiti in una *Business Combination* fossero iscritti in modo distinto dall'avviamento³⁶³. Per questo lo IASB ha deciso di non portare avanti la proposta che prevedeva, per ipotesi, sempre l'esistenza di sufficienti informazioni per misurare, in modo attendibile, il *Fair Value* degli *Intangible* acquisiti nell'ambito di un'operazione di *Business Combination*.

A seguito di quanto esposto, lo IASB ha deciso di:

- chiarire nell'ambito dello IAS n. 38 che il *Fair Value* di un'*Intangible* acquisito nell'ambito di una *Business Combination* può, normalmente, essere misurato con sufficiente attendibilità affinché esso possa essere iscritto in bilancio separatamente dall'avviamento;
- inserire nello IAS n. 38 una presunzione relativa, secondo la quale il *Fair Value* di un *Intangible* con vita economica finita acquisito in una *Business Combination* può essere misurato in modo attendibile;

³⁶³ Nell'applicare le disposizioni contenute nello IAS n. 22, infatti, si era osservato che molte imprese avevano incluso nella voce avviamento molti *Intangible*, aventi caratteristiche economiche differenti, in particolare con riferimento alla vita economica.

- chiarire nello IAS n. 38 che le sole circostanze in cui può non essere possibile misurare in modo attendibile il *Fair Value* di un *Intangible* acquisito in una *Business Combination* sono quando l'*Intangible* deriva da diritti contrattuali e legali;
- includere nell'IFRS n. 3 una previsione che obbliga le imprese a fornire:
 - una descrizione di ogni attività che soddisfa la definizione di *Intangible* acquisito in una *Business Combination* durante il periodo, ma che non è stata identificata separatamente dall'avviamento per l'impossibilità di determinare il *Fair Value* in modo attendibile,
 - la spiegazione del perché non sia stato possibile effettuare tale misurazione in modo attendibile.

Lo IASB, a differenza del FASB, ha affermato che i criteri previsti per iscrivere gli *Intangible* in modo distinto dall'avviamento devono essere applicati anche ai progetti di ricerca e di sviluppo in corso acquisiti in operazioni di *Business Combination*³⁶⁴. Ne consegue che ogni *Intangible* acquisito in una *Business Combination* sia iscritto come un'attività distinta dall'avviamento qualora:

- si tratti di un'attività identificabile;
- sia probabile che i futuri benefici economici da esso generati siano conseguiti dall'entità acquirente;
- il *Fair Value* sia misurato in modo attendibile.

Se tali criteri non sono soddisfatti la spesa sostenuta per acquisire detto *Intangible*, nell'ambito di un'operazione di *Business Combination*, è imputabile ad avviamento.

³⁶⁴ Per raggiungere tale conclusione lo IASB ha anche osservato che i criteri previsti nello IAS n. 22 e nella previgente versione dello IAS n. 38 si applicano a tutte le risorse intangibili, compresi i progetti di ricerca e di sviluppo in corso

Determinazione del Fair Value degli Intangible acquisiti in una Business Combination

Nella determinazione del *Fair Value* lo IAS n. 38 contiene una precisa gerarchia delle fonti e dei metodi utilizzabili.

Innanzitutto, se sono disponibili i prezzi espressi da un mercato attivo³⁶⁵ è necessario tener presente tali valori, in quanto forniscono la stima più attendibile del *Fair Value* dell'*Intangible*. In tale caso il prezzo assunto quale riferimento della stima, essendo l'oggetto di valutazione un'attività aziendale, viene definito prezzo di offerta (*Bid Price*).

Se il prezzo di offerta non è disponibile, il prezzo di riferimento nella stima del *Fair Value* dell'*Intangible* è il prezzo della transazione più recente, a condizione che non si siano verificati cambiamenti significativi nelle condizioni economiche tra la data in cui è avvenuta la transazione di mercato e la data di stima del *Fair Value*.

Qualora non esista un mercato attivo riferibile all'*Intangible*³⁶⁶ il *Fair Value* viene determinato dall'ammontare che l'entità avrebbe dovuto pagare per l'attività, alla data di acquisizione, in una transazione tra parti indipendenti e disponibili, sulla base delle migliori informazioni disponibili.

Se l'acquisizione ha ad oggetto degli *Intangible* unici, l'entità può effettuare la valutazione utilizzando particolari tecniche ideate per stimare indirettamente il *Fair Value* di detti *Intangible*. Tali tecniche possono essere utilizzate nell'iniziale misurazione di un *Intangible* acquisito in un'aggregazione aziendale se l'obiettivo della misurazione è la stima del *Fair Value* e se tali tecniche sono utilizzate in transazioni correnti, e, inoltre, sono diffuse nella prassi del settore in cui l'attività è utilizzata. Esempi di dette tecniche sono rappresentati dall'applicazione di multipli che riflettono transazioni di mercato o indicatori che influenzano la redditività dell'attività, o flussi di *Royalties* che potrebbero essere

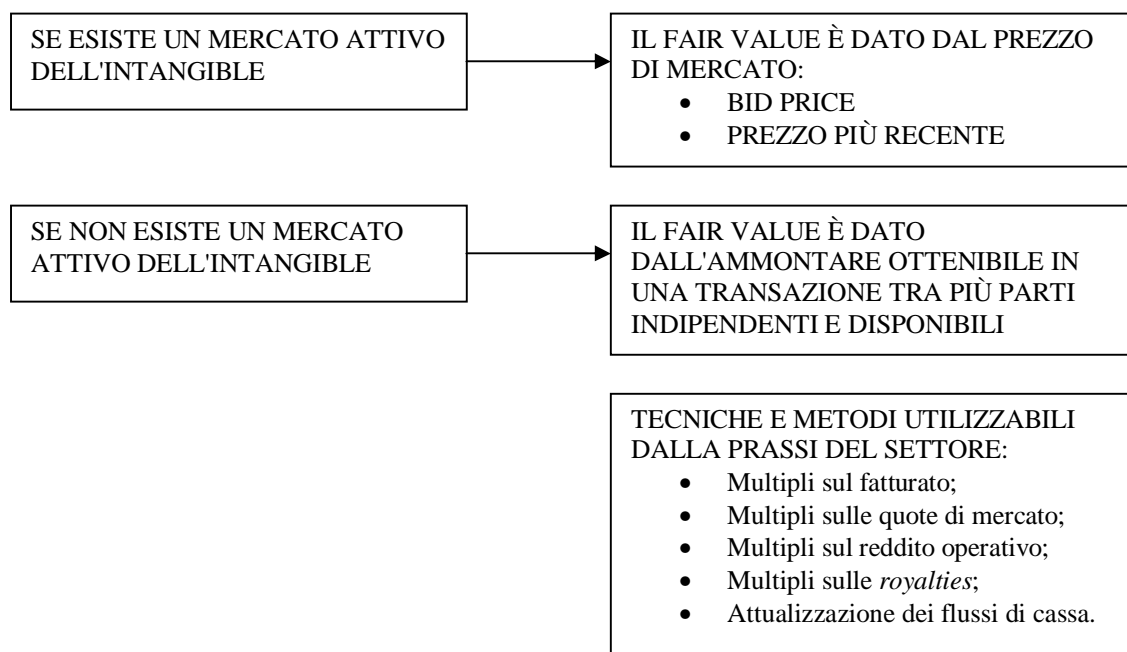
³⁶⁵ Ricordiamo che un mercato è definito attivo quando:

- a) i beni scambiati sul mercato sono omogenei;
- b) normalmente esistono sempre acquirenti e venditori disponibili a perfezionare lo scambio;
- c) i prezzi espressi dal mercato sono disponibili al pubblico e quindi sono osservabili.

³⁶⁶ Questa circostanza è quella che si verifica nella maggior parte dei casi.

ottenute dalla concessione in licenza dell'*Intangible* a una parte terza in una transazione tra parti indipendenti o, ancora, dall'attualizzazione dei futuri flussi di cassa netti derivanti dall'uso dell'*Intangible*.

La gerarchia delle fonti e dei metodi utilizzati per la determinazione del *Fair Value* possono essere riassunti nel seguente schema:



4.3.6 Classificazione degli *Intangible* specifici

L'IFRS n. 3 fornisce una tassonomia indicativa di *Intangible* specifici, oltre ad una serie di esempi. In tale sede ci limitiamo a riportare detta classificazione. Gli *Intangible* sono classificati nelle seguenti categorie principali: *Intangible* legati al marketing, *Intangible* legati ai rapporti con la clientela, *Intangible* riguardanti opere dell'ingegno o beni artistici, *Intangible* basati su contratti, *Intangible* basati su conoscenze tecniche.

Ricordiamo che la suddetta classificazione ha valenza meramente esemplificativa e non ha alcuna pretesa esaustiva.

4.4 Valutazioni successive alla prima iscrizione

È bene ricordare che l'iscrizione in bilancio di un *Intangible* può avvenire se, e solo se, l'attività immateriale soddisfa i vari criteri imposti dallo IAS n. 38³⁶⁷, ossia:

- criteri definitivi:
 - attività³⁶⁸;
 - non monetaria³⁶⁹;
 - priva di sostanza fisica;
 - identificabile;
- criteri per l'iscrizione:
 - criterio della probabilità di ottenimento dei benefici economici futuri;
 - criterio della misurazione attendibile.

Esistono, inoltre, vari criteri utilizzabili per determinare il valore di iscrizione dell'attività immateriale la cui adozione dipende dalla modalità di acquisizione dei beni stessi:

- se l'attività immateriale è acquisita tramite l'acquisto dall'esterno, per l'iscrizione in bilancio si adotterà il criterio del "costo di acquisto";
- se l'attività immateriale è prodotta internamente, per l'iscrizione si adotterà il criterio del "costo di produzione";

³⁶⁷ Cfr pagina 188 e seguenti.

³⁶⁸ Ricordiamo che lo IAS n. 38 definisce un'attività come una risorsa:

- (a) controllata dall'impresa in conseguenza di eventi passati;
- (b) dalla quale sono attesi benefici economici futuri per l'impresa.

³⁶⁹ Ricordiamo che lo IAS n. 38 afferma che sono attività monetarie il denaro posseduto e le attività che devono essere incassate in ammontari di denaro prefissati o determinabili. Dalla suddetta definizione, in negativo, si identifica, quindi, la definizione di un'attività non monetaria.

- se l'attività immateriale è acquisita nell'ambito di un'operazione di *Business Combination*, il criterio utilizzato per l'iscrizione sarà il *Fair Value*³⁷⁰.

Dopo la rilevazione iniziale, lo IAS n. 38 consente l'utilizzo di due distinti metodi di valutazione per le attività immateriali:

1. il "modello del costo" (*Benchmark*³⁷¹), in base al quale dopo la rilevazione iniziale, un *Intangible* deve essere iscritto in bilancio al "costo", al netto dell'ammontare complessivo degli ammortamenti e delle eventuali perdite durevoli di valore accumulate;
2. il "modello della rivalutazione" (*Allowed*), il quale stabilisce che dopo la rilevazione iniziale, un *Intangible* deve essere iscritto in bilancio ad un importo rivalutato, rappresentato dal *Fair Value* alla data di rivalutazione, al netto dell'ammontare complessivo degli ammortamenti e delle eventuali perdite durevoli di valore accumulate.

Tale previsione potrebbe erroneamente far pensare che lo IAS n. 38 consente una rivalutazione degli *Intangible* fondata su mere basi soggettive ed arbitrarie; per questo lo IAS n. 38 precisa che il modello della rivalutazione può essere adottato solo se il *Fair Value* dell'*Intangible* sia determinabile con riferimento ad un mercato attivo³⁷². L'esistenza di un mercato attivo, infatti, assicura che le rivalutazioni siano effettuate con sufficiente regolarità, e che queste ultime si basino su valori obiettivi e osservabili. A tale proposito è bene però ricordare che

³⁷⁰ Lo IAS n. 38 definisce il *Fair Value* come: "il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata in una libera transazione fra parti consapevoli e disponibili."

³⁷¹ Lo IAS n. 38, in numerosi principi contabili IAS/IFRS, prevede più soluzioni adottabili, esprimendo però una certa preferenza per alcune, considerate più corrette. Le diverse soluzioni sono infatti definite come:

- Soluzione "*Benchmark*" (preferita);
- Soluzione "*Allowed*" (consentita).

³⁷² Un mercato attivo è un mercato in cui esistono contemporaneamente tutte le seguenti condizioni:

- a) gli elementi commercializzati sul mercato risultano omogenei;
- b) esistono compratori e venditori disponibili a perfezionare la transazione in qualsiasi momento;
- c) i prezzi sono disponibili al pubblico.

raramente esistono mercati attivi in cui vengono trattati gli *Intangible*³⁷³. Infatti, sebbene alcune attività siano acquisite e vendute, i contratti di cessione sono generalmente negoziati tra compratori e venditori individuali e, inoltre, le transazioni sono relativamente infrequenti. In tali circostanze, quindi:

- il prezzo pagato per l'attività immateriale potrebbe non costituire un dato sufficientemente attendibile nella determinazione del *Fair Value* di un'attività;
- il prezzo della transazione spesso non è disponibile al pubblico.

Per i suddetti motivi il prezzo espresso da queste transazioni non può costituire un riferimento utilizzabile nell'applicazione del modello della rivalutazione. Ne consegue che il modello della rivalutazione è applicabile solo in casi ben specifici e marginali³⁷⁴.

Tuttavia, se esiste un mercato attivo per l'*Intangible*, nella valutazione con il modello della rivalutazione devono essere rispettate le seguenti previsioni:

- le rivalutazioni devono essere effettuate con sufficiente regolarità in maniera tale che il valore contabile non differisca in maniera rilevante da quello che sarebbe determinato utilizzando il *Fair Value* alla data di riferimento del bilancio;
- non è consentita:
 - la rivalutazione delle attività immateriali che non sono state precedentemente rilevate come attività;
 - la rilevazione iniziale delle attività immateriali a importi diversi da quelli del proprio costo di acquisto o di produzione.

³⁷³ Lo IAS n. 38 riporta alcuni esempi di mercati attivi, come quello per il libero trasferimento di licenze per taxi, le licenze di pesca o le quote di produzione, mentre prevede esplicitamente che non possono esistere mercati attivi per i marchi, i giornali, le testate giornalistiche, i diritti editoriali di musica e film, i brevetti o i marchi di fabbrica, in quanto ognuna di queste attività è unica nel suo genere.

³⁷⁴ Da quanto detto si capisce perché lo IAS n. 38 definisce il metodo della rivalutazione come soluzione "Allowed" (consentita), e il metodo del costo come soluzione "Benchmark" (preferita).

- se solo parte del costo di un *Intangible* è stato inizialmente rilevato come attività³⁷⁵ il modello della rilevazione può essere applicato all'intera attività;
- il metodo della rivalutazione può essere applicato ad un *Intangible* ottenuto tramite contributo pubblico e rilevato al suo valore nominale;
- la frequenza con cui devono essere effettuate le rilevazioni dipende dalla volatilità del *Fair Value* degli *Intangible* oggetto di rivalutazione. In generale, se il *Fair Value* di un'attività differisce in misura rilevante rispetto al suo valore contabile, si rende necessaria la rivalutazione; per questo avremo:
 - *Intangible* che possono subire movimentazioni significative e volatili nel *Fair Value* e perciò necessitano di rivalutazioni annuali;
 - *Intangible* che presentano variazioni di *Fair Value* non significative e che per questo non necessitano di frequenti rivalutazioni.

Infine, per quanto riguarda le modalità di rilevazione contabile delle rivalutazioni, è bene ricordare che:

- se un *Intangible* è rivalutato, ogni ammortamento accumulato alla data della rivalutazione, in alternativa, può essere:
 - nuovamente iscritto in bilancio in proporzione al cambiamento avvenuto nel valore contabile lordo dell'attività, in modo tale che il valore contabile netto dell'attività, dopo la rivalutazione, equivalga al suo valore rivalutato;
 - eliminato a fronte del valore contabile lordo dell'attività e il valore netto dell'attività è nuovamente iscritto in bilancio in base al valore rivalutato dell'attività³⁷⁶.

³⁷⁵ Si pensi al caso in cui i costi sostenuti per acquistare o produrre internamente un *Intangible* inizialmente non siano stati imputati nello stato patrimoniale, come attività immateriale, ma siano stati spesi a conto economico perché, in un primo momento, non soddisfacevano i requisiti richiesti per la loro iscrizione nell'attivo patrimoniale.

³⁷⁶ Si pensi alla seguente situazione: valore lordo contabile dell'*Intangible* è di 800,00 €, ammortamenti accumulati sono 80,00 € per cui il valore netto contabile è pari a 720,00 €. Si ipotizzi la rilevazione di una rivalutazione di 1440,00 €. Con il primo metodo la situazione sarà così modificata: valore lordo contabile

- se un *Intangible* compreso in una classe di attività immateriali³⁷⁷ rivalutate non può essere rivalutato a causa della mancanza di un mercato attivo di riferimento, esso deve essere iscritto in bilancio al costo, al netto degli ammortamenti e delle riduzioni di valore accumulati;
- se il *Fair Value* di un *Intangible* rivalutato non può più essere determinato facendo riferimento ad un mercato attivo³⁷⁸, il valore contabile dell'attività deve essere il valore rivalutato alla data dell'ultima rivalutazione fatta con riferimento al mercato attivo, al netto degli ammortamenti e delle perdite di valore accumulati;
- se il *Fair Value* dell'attività può essere determinato facendo riferimento ad un mercato attivo ad una data successiva a quella di valutazione, il metodo della rivalutazione viene riapplicato a partire da questa successiva data;
- se il valore contabile di un *Intangible* è aumentato a seguito di una rivalutazione, l'incremento deve essere accreditato direttamente a patrimonio netto sotto la voce "eccedenza (surplus) di rivalutazione". Ricordiamo che un aumento di valore generato da una rivalutazione deve essere rilevato come provento, a conto economico, nella misura in cui esso ripristina una diminuzione di valore dovuta a una rivalutazione della stessa attività e se tale diminuzione era stata precedentemente rilevata come un costo a conto economico;
- se il valore contabile di un'attività è diminuito a seguito di una rivalutazione, la diminuzione deve essere rilevata come un costo. Tuttavia, una diminuzione di valore dovuta a una rivalutazione deve essere portata direttamente a fronte di ogni connessa eccedenza (surplus) di rivalutazione nella misura in cui la diminuzione non ecceda l'importo dell'eccedenza (surplus) di rivalutazione della stessa attività;

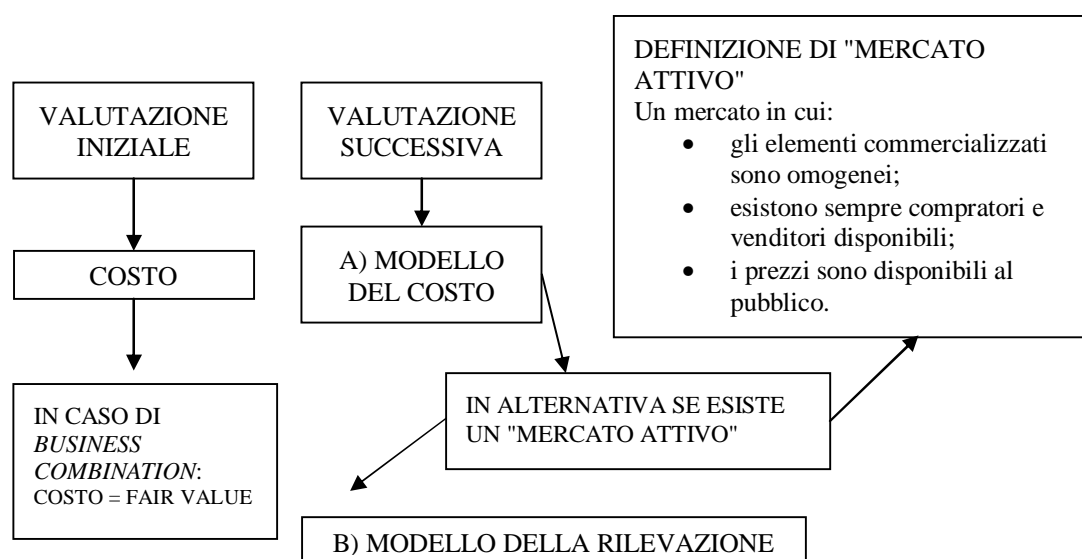
1600,00 € ammortamenti accumulati 160,00 € per cui il valore netto contabile sarà 1440,00 €, mentre con il secondo metodo rileverò solo il valore lordo contabile pari a 1440,00 €

³⁷⁷ Una classe di attività immateriali è un raggruppamento di attività che hanno natura e uso simile nelle operazioni aziendali. Gli elementi contenuti nella classe di attività immateriali sono rivalutati simultaneamente per evitare rivalutazioni selettive di attività ed evitare che gli importi esposti in bilancio siano composti da una combinazione di costi e valori riferiti a date differenti.

³⁷⁸ Il fatto che un mercato attivo di un *Intangible* rivalutato cessi di esistere può indicare che l'attività immateriale abbia subito una riduzione di valore; questo deve essere verificato applicando lo IAS n. 36 "Impairment test".

- l'ammontare complessivo dell'eccedenza (surplus) di rivalutazione incluso nel patrimonio netto può essere trasferito direttamente alla voce "utili portati a nuovo" quando l'eccedenza (surplus), viene realizzata. L'intera eccedenza (surplus) si considera realizzata quando l'attività è dimessa o ceduta. Tuttavia parte dell'eccedenza (surplus) può essere realizzata anche quando l'attività è utilizzata dall'entità; in tal caso, l'importo dell'eccedenza (surplus) realizzato è rappresentato dalla differenza tra l'ammortamento basato sul valore contabile rivalutato dell'attività e l'ammortamento che sarebbe stato rilevato nel caso in cui fosse stato preso quale parametro il costo storico dell'attività³⁷⁹.

È possibile sintetizzare i criteri di valutazione, sia iniziale che successiva, delle attività immateriali nel seguente schema:



³⁷⁹ È bene evidenziare che il giroconto dall'eccedenza di rivalutazione (surplus) agli utili portati a nuovo non transita da conto economico.

4.5 Gli intangibili a vita utile finita e gli intangibili a vita utile indefinita

Una delle principali innovazioni introdotte dalla nuova formulazione dello IAS n. 38 riguarda, oltre i criteri di valutazione degli *Intangible*, la previsione che le attività immateriali iscritte in bilancio devono essere suddivise in due distinte categorie in funzione della loro vita utile residua:

- gli *Intangible* a vita utile finita;
- gli *Intangible* a vita utile indefinita.

La "vita utile" di un *Intangible* è definita³⁸⁰, alternativamente, come:

- il periodo di tempo nel quale ci si attende che un'attività sarà utilizzata dall'impresa;
- il numero delle unità prodotte o altrimenti ricavabili che l'impresa si aspetta di ottenere dall'utilizzo dell'attività.

Un'attività immateriale è definita "a vita utile indefinita" quando, sulla base dell'analisi di tutti i fattori rilevanti, non possiede un limite prevedibile del periodo in cui ci si attende che l'attività genererà flussi di cassa netti in entrata per l'entità. I fattori rilevanti nella determinazione della vita utile di un *Intangible* possono essere specifici per l'entità considerata o caratterizzanti il settore in cui essa opera, e possono presentare una doppia natura, economica o normativa:

- i fattori economici sono quelli che determinano il periodo per il quale i benefici economici futuri saranno ottenuti dall'entità;

³⁸⁰ La vita utile è definita dallo stesso IAS n. 38 "*intangible assets*", al paragrafo 7, il quale afferma: "*Useful life is:*

a) *the period over which an asset is expected to be available for use by an entity;*
b) *the number of production or similar units expected to be obtained from the asset by an entity."*

- i fattori legali sono, invece, quelli che restringono il periodo per il quale l'impresa controlla l'accesso a tali benefici.

La vita utile di un *Intangible* è il più breve dei due periodi determinati dai suddetti fattori.

I principali fattori rilevanti, che devono essere presi in considerazione nella determinazione della vita utile di un *Intangible*, sono:

- l'utilizzo atteso dell'attività da parte dell'entità e se l'attività possa eventualmente essere gestita efficacemente da un altro gruppo dirigente dell'entità;
- i cicli di vita produttiva tipici dell'attività e le informazioni pubbliche sulla stima delle vite utili di topologie simili di attività che sono utilizzate in un modo simile;
- l'obsolescenza³⁸¹ tecnica, tecnologica o di altro tipo;
- la stabilità del settore economico in cui opera l'attività ed i cambiamenti di domanda nel mercato dei prodotti o servizi originati dall'attività;
- le azioni che si suppone i concorrenti, attuali o potenziali, effettueranno;
- il livello delle spese di mantenimento necessarie per ottenere i benefici economici futuri attesi dall'attività e la capacità e l'intenzione della società di raggiungere tale livello;
- il periodo di controllo sull'attività e i limiti legali, o simili, relativi all'utilizzo dell'attività (ad esempio le scadenze dei rapporti di locazione in essere);
- se la vita utile dell'attività dipende dalla vita utile di altre attività detenute dall'entità.

³⁸¹ Per un approfondimento di veda: R. Corticelli, "L'obsolescenza degli impianti: riflessi sulla condizioni di equilibrio delle aziende", Milano, Giuffrè Editore, 1983; D. Baldicci, "La valutazione dell'azienda", Edizioni FAG, 2006, pagina 119 e seguenti; F. Ranalli, "Sulla relazione tra inflazione obsolescenza e rinnovo degli impianti", Roma, Kappa, 1981; A. Ottavi, "Intorno alla cosiddetta «obsolescenza pianificata» dei prodotti industriali", Bologna, STEB, 1967; C. Sorsi, "L'obsolescenza in economia aziendale", Palermo, Abbaco, 1971; M. D'Alessandro, "Dalla manutenzione alla manutenibilità: la previsione dell'obsolescenza in fase di progetto", Milano, Franco Angeli, 1994.

Rispetto alla distinzione precedentemente operata tra *Intangible* a vita utile finita e a *Intangible* a vita utile indefinita, è bene fare alcune precisazioni:

- a) in primo luogo è bene precisare che il termine "indefinito", riferito alla vita utile, non significa "infinito". La stima della vita utile di un *Intangible* deve riflettere solo il livello delle spese di mantenimento necessarie per conservare l'attività al livello di performance standard al momento della stima della vita utile dell'attività, oltre alla capacità e l'intenzione della società di raggiungere tale livello. Per questo, la conclusione che la vita utile di un *Intangible* sia "indefinita" non dovrebbe dipendere da future spese pianificate in eccesso a quelle richieste per il mantenimento dell'attività nello standard di performance corrente;
- b) la vita utile di un *Intangible* che deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali non deve eccedere il periodo dei diritti contrattuali o degli altri diritti legali (periodo di controllo legale), ma può essere più breve in funzione del periodo in cui l'entità presume di utilizzare l'attività (periodo di utilizzo economico);
- c) se i diritti contrattuali o legali sono concessi per un limitato periodo di tempo, la vita utile dell'attività immateriale deve includere il periodo (o i periodi) di rinnovo solo se esiste un'evidenza a supporto del rinnovo da parte dell'entità senza il sostenimento di costi significativi.

Fatte le dovute precisazioni sulla distinzione tra *Intangible* a vita utile finita ed *Intangible* a vita utile indefinita³⁸², si ricorda che gli *Intangible* a vita utile finita sono soggetti al processo di ammortamento, mentre gli *Intangible* a vita utile indefinita non sono ammortizzati ma sono soggetti ad *Impairment Test*.

³⁸² Per un approfondimento sugli *Intangible* a vita utile indefinita si veda: O. Ferraro, "Gli intangibles a vita utile indefinita secondo i principi contabili internazionali: un'analisi empirica", Roma, RIREA, 2007.

4.6 Ammortamenti degli intangibili a vita utile finita

Per i beni a vita utile finita vige la disposizione generale in base alla quale il valore del bene stesso deve essere ammortizzato sistematicamente lungo tutto il corso della miglior stima della vita utile³⁸³. Per poter operare tale processo di ammortamento l'entità che possiede il bene immateriale deve determinarne:

- a) il valore oggetto di ammortamento;
- b) il periodo di ammortamento;
- c) il metodo di ammortamento da utilizzare.

Cerchiamo di analizzare in dettaglio tali elementi.

4.6.1 Valore oggetto di ammortamento

Il valore oggetto di ammortamento è rappresentato dal valore dell'*Intangible* iscritto in bilancio al netto del suo valore residuo alla fine del periodo di ammortamento.

A tal proposito, lo IAS n. 38 introduce una presunzione relativa in base alla quale il valore residuo di un'*Intangible* a vita utile finita deve essere assunto pari a zero. Un valore residuo diverso da zero presuppone che l'entità si aspetta di cedere l'*Intangible* prima della fine della sua vita utile³⁸⁴. È tuttavia possibile stimare un valore residuo diverso da zero se esiste un impegno, da parte di terzi, ad acquistare l'attività alla fine della sua vita utile o se vi sia un mercato attivo dell'attività grazie al quale il valore residuo dell'*Intangible* può essere determinato facendo riferimento a tale mercato, a condizione che sia probabile che tale mercato esisterà alla fine della vita utile dell'attività immateriale.

Dopo quanto detto, è bene precisare che:

³⁸³ Precisamente, lo IAS n. 38 afferma che: "*The depreciable amount of an intangible asset with a finite useful life shall be allocated on a systematic basis over its useful life.*"

³⁸⁴ A tal proposito si ricordi che il processo di ammortamento si basa sulla considerazione che i benefici economici connessi a un'attività immateriale si esauriscono nel corso del tempo, di conseguenza il valore contabile dell'attività viene sistematicamente ridotto allo scopo di riflettere tali consumi.

- il valore residuo deve essere rivisto alla fine di ogni esercizio;
- ogni variazione nella vita utile è contabilizzata come un cambiamento di stime contabili³⁸⁵;
- il valore residuo di un *Intangible* può incrementarsi fino ad un ammontare pari, o superiore, al valore contabile dell'attività. In tale circostanza la quota di ammortamento è pari a zero, a meno, e fintanto, che il suo valore residuo successivamente si riduca ad un ammontare inferiore al valore contabile dell'attività.

4.6.2 Periodo di ammortamento

Ricordiamo che la vita utile di un *Intangible* è definita dallo IAS n. 38 come il periodo di tempo in cui ci si attende che l'attività sarà in grado di generare flussi di cassa netti in entrata o, in alternativa, come il numero di prodotti o di unità similari ottenibili nel periodo d'uso del bene.

Lo IAS n. 38 si preoccupa di precisare che il processo di ammortamento deve avere inizio nel momento in cui l'attività è disponibile per l'uso, ossia è effettivamente collocata nel luogo designato ed ha raggiunto tutte le condizioni necessarie per poter operare alle condizioni prestabilite dal management³⁸⁶. Il principio contabile internazionale esaminato prevede, in merito al periodo di ammortamento, un'altra presunzione relativa, secondo la quale la vita utile di un'attività immateriale non può superare i venti anni, a decorrere dalla data in cui l'attività è disponibile per l'uso³⁸⁷.

In rare circostanze, vi può essere una convincente indicazione che la vita utile di un'attività immateriale sarà uno specifico periodo superiore ai venti anni.

³⁸⁵ I cambiamenti delle stime contabili sono disciplinati dalle disposizioni contenute nello IAS n. 8 intitolato *"Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors"* [Utili (perdite) d'esercizio, errori determinanti e cambiamenti di principi contabili].

³⁸⁶ Il processo di ammortamento deve essere interrotto nella data in cui:

- l'attività immateriale viene classificata come detenuta per la vendita (o viene inclusa in un gruppo di attività oggetto di cessione), in base alle previsioni contenute nell'IFRS 5 *"Non current asset Held for sale and Discounted Operations"* ;
- l'attività è cancellata dal bilancio.

³⁸⁷ Le stime della vita utile di un'attività immateriale generalmente divengono meno attendibili quando la loro vita utile diviene più lunga; per questo il presente Principio presume non verosimile che la vita utile delle attività immateriali superi i venti anni.

In questi casi, la presunzione che la vita utile non superi i venti anni è confutata e l'impresa³⁸⁸:

- (a) ammortizza l'attività immateriale lungo il corso della migliore stima della vita utile;
- (b) stima il valore recuperabile dell'attività immateriale almeno una volta l'anno al fine di identificare qualsiasi perdita durevole di valore;
- (c) evidenzia in bilancio le motivazioni per cui la presunzione è confutata e il fattore, o i fattori, che hanno svolto un significativo ruolo nel calcolare la vita utile dell'attività.

Se il controllo sui benefici economici futuri derivanti da un'attività immateriale è ottenuto attraverso diritti legali concessi per un arco temporale limitato, lo IAS n. 38 impone che la vita utile dell'attività immateriale non deve superare il periodo dei diritti legali, a meno che i diritti legali siano rinnovabili ed il rinnovo sia virtualmente certo.

Tra i numerosi fattori che influenzano la vita utile dell'*Intangible*, quelli di seguito riportati indicano che il rinnovo del diritto legale è virtualmente certo:

- (a) il *Fair Value* dell'attività immateriale non si riduce all'approssimarsi della data iniziale di scadenza, o non si riduce più del costo di rinnovo del diritto indicato;
- (b) vi è evidenza (possibilmente basata su esperienze passate) che i diritti legali saranno rinnovati;
- (c) vi è evidenza che (qualora esistano) le condizioni necessarie per ottenere il rinnovo dei diritti legali saranno soddisfatte.

³⁸⁸ Si pensi ad esempio ad un'impresa che ha acquistato il diritto esclusivo a produrre energia idroelettrica per sessanta anni. I costi per generare energia idroelettrica sono assai inferiori ai costi da sostenere per ottenere energia da fonti diverse. Si suppone che l'area geografica adiacente alla centrale elettrica richiederà un significativo volume di energia dalla centrale almeno per i prossimi sessanta anni. L'impresa ammortizza il diritto a generare energia per tale periodo, a meno che vi sia evidenza che la vita utile è più breve.

4.6.3 Metodi di ammortamento

Ricordiamo che il metodo di ammortamento utilizzato deve riflettere le modalità con cui i benefici economici futuri derivanti dall'attività sono consumati dall'entità.

Lo IAS n. 38 precisa che se tali modalità non possono essere determinate attendibilmente, deve essere utilizzato il metodo a quote costanti; inoltre la quota di ammortamento deve essere rilevata in ogni esercizio come un costo, a meno che un altro Principio contabile internazionale permetta o richieda che questa sia inserita nel valore contabile di un'altra attività³⁸⁹.

Possono essere utilizzati più metodi di ammortamento per imputare il valore ammortizzato di un'attività sistematicamente lungo il corso della vita utile. Tali metodi includono:

- il metodo a quote costanti;
- il metodo scalare decrescente;
- il metodo per unità di prodotto.

La scelta del metodo utilizzato per un'attività è operata in base alle modalità attese di consumo dei benefici economici ed è coerentemente applicato da esercizio a esercizio a meno che vi sia un cambiamento nelle modalità attese di consumo dei benefici economici da ottenersi da quella attività.

Raramente, se non quasi mai, vi sarà una convincente evidenza a sostegno di un metodo di ammortamento delle attività immateriali che si concretizzano in un ammortamento accumulato di importo inferiore rispetto a quello derivante dall'applicazione del metodo a quote costanti.

³⁸⁹ L'ammortamento è solitamente rilevato come un costo, e quindi imputato a conto economico. Tuttavia, esistono casi in cui i benefici economici futuri connessi ad un'attività sono assorbiti dall'impresa nella produzione di altre attività invece che rappresentare il sostenimento di un costo. In tali circostanze, infatti, la quota di ammortamento costituisce parte del costo dell'altra attività e viene quindi incluso nel suo valore contabile. Questo accade, ad esempio, per l'ammortamento di attività immateriali utilizzate in un processo produttivo, le quali vengono incluse nel valore contabile delle rimanenze dei prodotti da esso ottenuti. Per un approfondimento di quanto detto si veda lo IAS n. 2 sulle "Rimanenze".

Revisione del periodo di ammortamento e del metodo di ammortamento

Il periodo e il metodo di ammortamento devono essere riesaminati almeno a ogni chiusura di esercizio³⁹⁰.

Se la vita utile attesa dell'attività si rivela significativamente differente rispetto alle stime precedentemente effettuate, il periodo di ammortamento deve essere conseguentemente modificato.

Analogamente, se vi è stato un significativo cambiamento nelle modalità attese di ottenimento dei benefici economici derivanti dall'attività, il metodo di ammortamento deve essere modificato al fine di poter riflettere il cambiamento avvenuto. Tali cambiamenti devono essere contabilizzati come cambiamenti di stime contabili secondo le disposizioni dello IAS n. 8, Utile (perdita) d'esercizio, errori determinanti e cambiamenti di principi contabili, tramite rettifica delle quote di ammortamento dell'esercizio in corso e degli esercizi a venire.

Nel corso della vita di un'attività immateriale, può divenire palese che la stima della vita utile risulti non appropriata. Per esempio, la vita utile può essere prolungata in seguito a spese successive che migliorano la condizione dell'attività oltre il normale livello di rendimento originariamente accertato. Inoltre, la rilevazione di una perdita durevole di valore può indicare che il periodo di ammortamento deve essere modificato.

Con il passare del tempo, le modalità con cui i benefici economici futuri che si suppone affluiranno all'impresa da un'attività immateriale possono cambiare. Per esempio, può divenire evidente che il metodo scalare decrescente sia più appropriato del metodo a quote costanti. Un altro esempio riguarda il caso in cui l'utilizzo dei diritti contenuti in una licenza sia differito in attesa dell'attuazione di altre fasi del piano aziendale. In questa circostanza, i benefici

³⁹⁰ Lo IAS n. 38 afferma, infatti, che: *"In accordance with IAS n. 36 Impairment of Assets, an entity is required to test an intangible asset with an indefinite useful life for impairment by comparing its recoverable amount with its carrying amount:*

(a) annually, and

(b) whenever there is an indication that the intangible asset may be impaired."

economici che affluiscono dall'attività possono essere ricevuti solo in esercizi successivi.

4.7 *Impairment of asset*

Come già affermato, gli *Intangible* a vita utile indefinita non devono essere ammortizzati, ma devono essere sottoposti ad *Impairment Test*.

Lo IAS n. 36 stabilisce che gli *Intangible* a vita utile indefinita devono essere esaminati in ogni esercizio, al fine di determinare se gli eventi o le circostanze che hanno contribuito alla loro definizione continuano a supportare tale classificazione. Se tali circostanze sono venute meno il cambiamento nella stima³⁹¹ dell'attività intangibile, da vita indefinita a vita finita, deve essere contabilizzato in ossequio alle disposizioni del già citato IAS n. 8 relativo agli "Utili (perdite) d'esercizio, errori determinanti e cambiamenti di principi contabili".

Come precedentemente affermato, uno degli aspetti essenziali riguardanti la valutazione degli *Intangible* a vita economica indefinita è rappresentato proprio dalla possibilità di verificare periodicamente e in maniera ragionevole il loro valore³⁹².

Le modalità con cui deve essere verificato il valore degli *Intangible* sono contenute nello IAS n. 36, e a tal proposito è bene precisare che:

- le nuove disposizioni contenute nello IAS n. 36 (nuova formulazione) sostituiscono quelle contenute nello IAS n. 36 previgente;
- le innovazioni introdotte non comportano un'organica revisione della struttura e dei contenuti dello IAS n. 36, ma sono semplicemente volte ad adeguare detto principio contabile alle nuove disposizioni introdotte in tema di contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale (IFRS n. 3) e degli *Intangible Assets* (IAS n. 38);
- lo IAS n. 36 si applica:

³⁹¹ A tal proposito lo IAS n. 36 afferma che la rideterminazione della vita utile dell'*Intangible* da vita utile indefinita a vita utile finita sta ad indicare che l'attività intangibile può aver subito una perdita di valore.

³⁹² Infatti, un'attività immateriale è definita "a vita utile indefinita" quando, sulla base dell'analisi di tutti i fattori rilevanti, non possiede un limite prevedibile del periodo in cui ci si attende che l'attività genererà flussi di cassa netti in entrata per l'entità

- all'avviamento e agli *Intangible* acquisiti nell'ambito di un'operazione di *Business Combination* che si è perfezionata dopo il 31 marzo 2004;
- a tutte le attività (i cui periodi di ammortamento sono iniziati dopo il 31 marzo 2004);
- un'applicazione anticipata dello IAS n. 36 è considerata auspicabile³⁹³.

4.7.1 Finalità dello IAS n. 36

Lo IAS n. 36 ha lo scopo di definire i principi che l'entità deve seguire per assicurarsi che le proprie attività intangibili siano iscritte in bilancio ad un valore non superiore a quello recuperabile³⁹⁴. Lo IAS n. 36 precisa, inoltre, che un'attività è iscritta in bilancio ad un valore superiore a quello recuperabile se il suo valore contabile eccede l'importo che può essere ottenuto dall'utilizzo o dalla vendita dell'attività. In tale circostanza si afferma che l'attività intangibile, oggetto di verifica, ha subito una perdita durevole di valore che deve essere opportunamente rilevata dall'entità. Il principio contabile internazionale si preoccupa anche di definire le condizioni che consentono il ripristino di valore (*Reversal*) una volta che siano venuti meno i presupposti che hanno determinato la precedente perdita durevole di valore dell'attività.

Ricordiamo che nel contesto dello IAS n. 36, per *Impairment* si intende la condizione che sussiste quando un'attività è contabilmente registrata ad un valore superiore al suo valore recuperabile, per cui l'*Impairment Test* non è altro che la verifica della suddetta condizione.

³⁹³ Tuttavia, se l'entità decide di applicare il principio IFRS n. 3 in modo restrittivo, essa deve applicare anche le disposizioni introdotte dai nuovi principi IAS n. 36 e IAS n. 38 dalla medesima data.

³⁹⁴ Lo IAS n. 36 afferma che: " La finalità del presente Principio è quella di definire i principi che l'impresa deve seguire per assicurarsi che le proprie attività siano iscritte a un valore non superiore a quello recuperabile. Un'attività è iscritta in bilancio a un valore superiore a quello recuperabile se il suo valore contabile eccede l'importo che può essere ottenuto dall'utilizzo o dalla vendita dell'attività. Quando si è in una circostanza simile, si afferma che l'attività ha subito una perdita durevole di valore e il Principio richiede che l'impresa la rilevi. Il Principio specifica anche quando l'impresa deve ripristinare una perdita durevole di valore e prescrive anche alcune informazioni integrative da fornire in merito alle attività che hanno subito una riduzione durevole di valore."

4.7.2 Ambito di applicazione

Lo IAS n. 36 si applica nella contabilizzazione delle perdite durevoli di valore di tutte le attività iscritte in bilancio, ad eccezione delle attività la cui verifica di valore è puntualmente disciplinata da un altro principio IAS/IFRS, come:

- le rimanenze (disciplinate dallo IAS n. 2 - Rimanenze);
- le attività derivanti da commesse a lungo termine (disciplinate dallo IAS n. 11 - Commesse a lungo termine);
- le attività fiscali differite (disciplinate dallo IAS n. 12 - Imposte sul reddito);
- le attività derivanti da benefici per i dipendenti (disciplinate dallo IAS n. 19 - Benefici per i dipendenti);
- le attività finanziarie (disciplinate dallo IAS n. 32 - Strumenti finanziari: Esposizione nel bilancio e informazioni integrative);
- gli investimenti immobiliari valutati al *Fair Value* (disciplinate dallo IAS n. 40 - Investimenti immobiliari);
- le attività biologiche connesse all'attività agricola valutate al *Fair Value*, al netto dei costi stimati al punto di vendita (disciplinate dallo IAS n. 41 - Agricoltura).

4.7.3 Identificazione delle attività oggetto di *Impairment Test*

Come già affermato, lo IAS n. 36 si applica a tutte le attività iscritte in bilancio, fatta eccezione delle esclusioni specificatamente previste dallo stesso principio contabile internazionale³⁹⁵.

Muovendo dalla definizione di attività fornita dallo IAS n. 38³⁹⁶ risulta necessario individuare, con esattezza, l'oggetto della verifica, per comprendere

³⁹⁵ Lo IAS n. 36 si esprime nei seguenti termini: "3. Il presente Principio si applica a:

(a) società controllate, come definite nello IAS n. 27, Bilancio consolidato e contabilizzazione delle partecipazioni in controllate;

(b) società collegate, come definite nello IAS n. 28, Contabilizzazione delle partecipazioni in collegate; e

(c) joint venture, come definite nello IAS n. 31, Informazioni contabili relative alle partecipazioni in joint venture; [...]

4. Il presente Principio si applica, inoltre, alle attività iscritte in bilancio al valore rivalutato (*Fair Value* (valore equo)) secondo le disposizioni di altri Principi contabili internazionali, quale per esempio il trattamento contabile alternativo consentito dello IAS n. 16, Immobili, impianti e macchinari. [...]"

³⁹⁶ Lo IAS n. 38, al paragrafo 7, definisce l'attività come una risorsa:

quale sia l'importo complessivo. Per operare la verifica di valore è inoltre necessario determinare, in relazione ad ogni singola attività di bilancio, il suo valore recuperabile.

Lo IAS n. 36 definisce il valore recuperabile come "il valore più alto tra il prezzo netto di vendita ed il valore d'uso di un'attività", e a loro volta definisce il prezzo netto di vendita come "l'ammontare ottenibile, al netto dei costi di dismissione, dalla vendita di un'attività in una libera transazione fra parti consapevoli e disponibili" ed il valore d'uso come "il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi che si suppone deriveranno dall'uso continuativo e dalla dismissione di un'attività alla fine della sua vita utile".

È bene evidenziare il fatto che alcune attività contabilmente iscritte in bilancio non possono essere vendute singolarmente ma solo congiuntamente ad altre attività; analogamente, alcune attività sono in grado di generare un afflusso di benefici economici, e, di conseguenza, hanno un valore d'uso solo congiuntamente ad altre attività. Per questo motivo le disposizioni dello IAS n. 36 possono essere riferite:

- ad attività individuali, quando sia determinabile il relativo valore d'uso e di vendita;
- ad un' "unità generatrice di flussi finanziari" (*Cash Generating Unit*) definita dallo IAS n. 36 come "il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo delle attività e che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività".

4.7.4 Frequenza dell' *Impairment Test*

Ad ogni data di chiusura di bilancio (*Reporting Date*) un'entità deve valutare se esiste qualche indicazione che le attività possano aver subito una perdita durevole

(a) controllata dall'impresa in conseguenza di eventi passati;
(b) dalla quale sono attesi benefici economici futuri per l'impresa.

di valore³⁹⁷. Qualora l'entità riscontri la presenza di una di tali indicazioni dovrà effettuare una stima formale del valore recuperabile dell'attività.

Nel valutare se esiste un'indicazione che un'attività può aver subito una perdita durevole di valore, l'impresa deve considerare, quanto meno, le seguenti indicazioni³⁹⁸:

- fonti informative esterne:
 - durante l'esercizio, il valore di mercato di un'attività è diminuito significativamente, più di quanto si prevedeva sarebbe accaduto con il passare del tempo o con l'uso normale dell'attività in oggetto;
 - si sono verificate durante l'esercizio o si verificheranno nel futuro prossimo per l'impresa variazioni significative con effetto negativo o nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo nel quale l'impresa opera o nel mercato al quale un'attività è rivolta;
 - i tassi di interesse di mercato o altri tassi di remunerazione del capitale sugli investimenti sono aumentati nel corso dell'esercizio, ed è probabile che tali incrementi da un lato condizionino il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d'uso di un'attività³⁹⁹ e dall'altro riducano in maniera rilevante il valore recuperabile dell'attività;
 - il valore contabile dell'attivo netto dell'impresa che redige il bilancio è superiore alla capitalizzazione del mercato;

³⁹⁷ Ricordiamo che una perdita durevole di valore si ha quando il valore contabile di un'attività risulta superiore al suo valore recuperabile.

³⁹⁸ Le indicazioni estere ed interne da tenere in considerazione per capire se un'attività ha subito una perdita durevole di valore sono espressamente previste dallo IAS n. 36. Ricordiamo che tale elencazione non costituisce un elenco tassativo, ma sono un elenco esemplificativo; ne consegue che un'entità, nell'operare la suddetta valutazione, potrà utilizzare anche altre informazioni.

³⁹⁹ Questa influenza deve essere verificata caso per caso. In più vi possono essere delle eccezioni secondo le quali, pur in presenza di un rialzo dei tassi di interesse non necessitano della rideterminazione del valore recuperabile; tali eccezioni operano quando:

- è poco probabile che il tasso utilizzato nell'attualizzazione dei flussi di cassa per la determinazione del valore in uso venga influenzato da tale incremento;
- è probabile che il tasso di attualizzazione sia influenzato dall'incremento dei tassi mentre il valore in uso sia influenzato in modo non significativo da tale variazione. Questo può accadere quando è poco probabile che il valore in uso subirà una perdita durevole di valore in quanto anche i flussi di cassa in entrata si incrementeranno, oppure quando è poco probabile che la diminuzione del valore in uso comporti l'evidenziarsi di una perdita durevole di valore significativa.

- fonti informative interne:
 - risulta evidente l'obsolescenza o il deterioramento materiale di un'attività;
 - si sono verificati nel corso dell'esercizio significativi cambiamenti con effetto negativo sull'impresa, oppure si suppone che questi si verificheranno nel futuro prossimo, nella misura in cui o nel modo in cui un'attività viene utilizzata o si suppone sarà utilizzata. Tali cambiamenti includono programmi di cessazione o di ristrutturazione del settore operativo al quale un'attività appartiene oppure di dismissione di un'attività prima della data precedentemente prevista;
 - risulta evidente dall'informativa interna che l'andamento economico di un'attività è, o sarà, peggiore di quanto previsto.

Ricordiamo che l'elenco fornito dallo stesso IAS n. 36, non ha carattere esaustivo, e quindi un'entità può individuare altre indicazioni che un'attività può aver subito una perdita durevole di valore e queste egualmente obbligano l'impresa a determinare il valore recuperabile di un'attività. Ad esempio il sistema informativo interno (*Internal Reporting*) è in grado di fornire numerose indicazioni che un'attività possa aver subito una perdita durevole di valore qualora:

- a) i flussi finanziari di cassa in uscita, connessi all'acquisto di un'attività, o disponibilità liquide che in seguito si rendono necessarie per rendere operativa o conservare l'attività siano significativamente superiori a quelli originariamente preventivati a budget;
- b) i flussi finanziari netti effettivi oppure utili o perdite operative conseguenti all'esercizio dell'attività si rivelino significativamente peggiori a quelli originariamente preventivati a budget;

- c) si sia verificato un significativo peggioramento dei flussi finanziari netti o del reddito operativo preventivato, oppure un significativo aumento della perdita preventivata relativa all'utilizzo dell'attività;
- d) dall'aggregazione dei risultati operativi e dei flussi finanziari netti del periodo corrente e di quelli attesi nei periodi futuri, derivanti dall'utilizzo dell'attività, si ottenga un importo negativo, ovvero una perdita negativa od un flusso di cassa in uscita.

In altre parole, a prescindere dall'esistenza di un'indicazione di una perdita durevole di valore, per le attività intangibili a vita utile indefinita o non ancora disponibili all'uso, e per l'avviamento, un'entità deve⁴⁰⁰:

- stimare il valore recuperabile, e l'eventuale perdita durevole di valore, almeno annualmente;
- svolgere tale verifica in qualsiasi momento dell'esercizio, identificando, se necessario, date diverse per attività differenti, a condizione che la verifica sia ripetuta alla medesima data di ogni esercizio;
- verificare, ai fini dell'*Impairment Test* e prima della chiusura dell'esercizio, un'attività che è stata iscritta per la prima volta durante l'esercizio in corso;
- svolgere, in ogni caso, l'*Impairment Test* entro il termine di verifica annuale se si verificano uno o più eventi indicativi che l'attività possa aver subito una perdita durevole di valore.

È possibile riassumere quanto detto nella seguente tabella, la quale riporta la frequenza con cui deve essere effettuato l'*Impairment Test* in funzione della tipologia di attività oggetto di verifica.

⁴⁰⁰ A tale proposito è bene precisare che l'obbligo di verificare annualmente il valore degli *Intangible* a vita economica indefinita, degli *Intangible* non ancora disponibili per l'uso e dell'avviamento è subordinato al principio di significatività (*materiality*) nella redazione del bilancio.

TIPOLOGIA DI ATTIVITA'	FREQUENZA <i>IMPAIRMENT TEST</i>
Attività intangibili: <ul style="list-style-type: none"> • a vita utile indefinita; • non ancora disponibili per l'uso; • avviamento acquisito 	Almeno annualmente
Tutte le altre attività (tra cui le attività intangibili a vita economica finita)	Se esistono indicazioni di una perdita durevole di valore

4.7.5 Determinazione del valore recuperabile

Come già chiarito, lo IAS n. 36 definisce il valore recuperabile, di un'attività o di una *Cash Generating Unit*⁴⁰¹ (CGU), come il maggior valore tra:

- il prezzo di vendita dell'attività⁴⁰², definito come l'ammontare ottenibile dalla vendita di un'attività in una libera transazione fra parti consapevoli e disponibili, al netto dei costi di dismissione;
- il valore d'uso, definito come il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi che si suppone deriveranno dall'uso continuativo e dalla dismissione di un'attività alla fine della sua vita utile.

Da qui si evince la necessità di chiarire due aspetti correlati alla determinazione del valore recuperabile:

1. la definizione e le modalità di determinazione del prezzo di vendita dell'attività;
2. la definizione e le modalità di calcolo del valore d'uso.

⁴⁰¹ Lo IAS n. 36 definisce l'unità generatrice di flussi finanziari (Cash Generating Unit) come il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo delle attività e che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività.

⁴⁰² Le disposizioni contenute nello IAS n. 36 utilizzano il termine "un'attività" ma si applicano egualmente sia a una singola attività sia a un'unità generatrice di flussi finanziari.

Definizione e modalità di determinazione del prezzo di vendita dell'attività

Lo IAS n. 36 afferma che la migliore evidenza del prezzo netto di vendita di un'attività è il prezzo contenuto in un accordo vincolante di vendita stabilito in una operazione tra controparti indipendenti rettificato dei costi marginali direttamente attribuibili alla dismissione del bene.

È bene ricordare che il prezzo di vendita di un'attività è anche definito come il suo *Fair Value* al netto dei costi ancora da sostenere per la vendita dell'attività; per cui, ai sensi dello IAS n. 36, il *Fair Value* meno i costi per vendere l'attività è definito come l'ammontare ottenibile dalla vendita dell'attività in una transazione di scambio tra parti indipendenti, disponibili e consapevoli, rettificato dei costi marginali direttamente attribuibili alla dismissione dell'attività stessa.

Dopo quanto detto, è interessante evidenziare come ai sensi dello IAS n. 36, nella determinazione del valore recuperabile, il livello di valore⁴⁰³ del *Fair Value* debba essere corretto dai costi di dismissione ancora da sostenere per cedere l'attività. Tale approccio, se pur discusso⁴⁰⁴, è stato ritenuto corretto in quanto, nella determinazione del valore recuperabile, ciò che rileva è l'ammontare netto ottenibile dalla cessione dell'attività al momento della stima, importo che verrà confrontato col valore ottenibile dall'impiego dell'attività all'interno del compresso aziendale (valore d'uso).

Si può quindi affermare che la modalità di determinazione del *Fair Value* contenuta nello IAS n. 36 non presenta regole specifiche che differiscono dalle previsioni generali previste per la determinazione del *Fair Value* degli *Intangible* acquisiti in operazioni di *business combination*.

⁴⁰³ Per approfondimenti sul livello di valore si veda: A. Amaduzzi, "Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli ISA/IFRS", Milano, Giuffrè Editore, 2005.

⁴⁰⁴ Tale scelta può far sorgere alcune perplessità circa il coordinamento tra diverse disposizioni contenute nei principi IAS. A tal proposito si ricordi che gli *Intangible* specifici, acquisiti in operazioni di *business combination* devono essere iscritti a *Fair Value*. Se, ai fini dell'*Impairment Test*, nella stima del valore recuperabile diventa rilevante il riferimento al "*Fair Value* meno i costi di cessione", a parità di *Fair Value*, si determinerebbe una di valore dovuta, esclusivamente, ai costi di dismissione.

Lo IAS n. 36 prosegue affermando che se non c'è alcun accordo vincolante di vendita ma un'attività è commercializzata in un mercato attivo, il prezzo netto di vendita è il prezzo di mercato dell'attività dedotti i costi di dismissione. Il prezzo di mercato appropriato è solitamente il prezzo corrente d'offerta. Quando non sono disponibili i prezzi correnti d'offerta, il prezzo dell'operazione più recente può fornire un criterio con il quale poter stimare il prezzo netto di vendita, purché non vi siano stati significativi cambiamenti nel contesto economico tra la data dell'operazione e la data alla quale la stima è stata effettuata. Inoltre, se non esiste alcun accordo vincolante di vendita né alcun mercato attivo per un'attività, il prezzo netto di vendita è determinato in base alle migliori informazioni disponibili per riflettere l'ammontare che l'impresa può ottenere alla data di riferimento del bilancio, dalla dismissione dell'attività⁴⁰⁵ in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili, dopo che i costi di dismissione siano stati dedotti. Nel determinare questo ammontare l'impresa considera il risultato di recenti transazioni per attività simili effettuate all'interno dello stesso settore industriale. Il prezzo netto di vendita non riflette una vendita forzata, a meno che la direzione aziendale non si trovi nella necessità di dover vendere il prima possibile.

A questo proposito è sufficiente ricordare che:

- se il bene oggetto di cessione è trattato in un mercato attivo, il *Fair Value* al netto dei costi di dismissione è determinato dalla differenza tra il prezzo espresso dal mercato ed i costi di dismissione;
- se esiste un mercato attivo, il prezzo di mercato è dato dal *bid price* oppure dal prezzo più recente espresso da tale mercato (a condizione che non vi siano stati cambiamenti rilevanti nelle condizioni economiche di mercato);
- se non esiste un mercato attivo il *Fair Value*, al netto dei costi di dismissione, è determinato sulla base delle migliori informazioni

⁴⁰⁵ Lo IAS n. 36 precisa che, talvolta, la dismissione di un'attività richiede che il compratore debba assumersi contestualmente all'attività anche una passività ed è disponibile solo un prezzo netto di vendita complessivo per l'attività e per la passività

disponibili, così da riflettere l'ammontare che un'entità può ottenere in una normale contrattazione tra parti consapevoli e disponibili, dopo aver dedotto i costi di dismissione facendo riferimento a transazioni che hanno avuto ad oggetto beni simili;

- nella determinazione del *Fair Value* al netto dei costi di dismissione è anche possibile applicare i metodi usualmente impiegati dagli operatori del settore in cui l'attività è utilizzata;
- nella determinazione del *Fair Value* non è possibile far riferimento ad una transazione in cui una parte sia stata obbligata a scambiare il bene.

Dopo aver richiamato le principali regole per la determinazione del *Fair Value*, è opportuno definire i costi di dismissione.

Lo IAS n. 36 afferma che: "I costi di dismissione sono i costi marginali direttamente attribuibili alla dismissione di un'attività, esclusi i costi di finanziamento e gli effetti fiscali". Si tratta, dunque, di costi che l'entità deve ancora sostenere per riuscire a cedere l'attività, quantificati al momento della stima.

I costi di dismissione, diversi da quelli già rilevati come passività, devono essere dedotti ai fini della determinazione del prezzo netto di vendita. Di conseguenza, non possono essere considerati costi di dismissione tutti quei costi che hanno già avuto manifestazione numeraria, e che quindi sono già stati rilevati⁴⁰⁶.

Si noti che i benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro (così come definiti dallo IAS n. 19 *Benefits Employees*) ed i costi associati alla riorganizzazione dell'azienda successivi alla dismissione di un'attività, non sono qualificabili come costi incrementali diretti per la dismissione della stessa.

I costi di dismissione sostenuti per il personale ed i costi associati al ridimensionamento e alla riorganizzazione di un'azienda dovuti alla cessione di

⁴⁰⁶ Sono, ad esempio, costi di dismissione direttamente attribuibili alla vendita dell'attività:

- i costi legali, le imposte di bollo e le altre imposte simili connesse alla transazione;
- i costi di rimozione dell'attività;
- i costi incrementali diretti, necessari per rendere un'attività pronta alla vendita.

un'attività non possono, in alcun caso, essere considerati costi di dismissione dell'attività da sottrarre al valore del *Fair Value*.

Determinazione e modalità di calcolo del valore d'uso

lo IAS n. 36 definisce il valore d'uso come il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi che si suppone deriveranno dall'uso continuativo e dalla dismissione di un'attività alla fine della sua vita utile.

Una delle principali innovazioni introdotte dallo IASB con la riforma del 2004⁴⁰⁷ ha riguardato proprio l'individuazione degli elementi che devono essere considerati nella determinazione del valore d'uso.

Ne discende che le principali differenze tra le modalità di determinazione del *Fair Value* e del valore d'uso non sono di tipo metodologico ma riguardano le ipotesi (*assumptions*) utilizzate nella proiezione dei flussi di cassa generati dall'attività durante la vita utile. Si parla, infatti, di:

- ipotesi basate sulle aspettative dei partecipanti al mercato, nelle modalità di determinazione del *Fair Value*;
- ipotesi basate sulle aspettative della specifica impresa, nelle modalità di determinazione del valore d'uso.

È bene evidenziare come nella stima del valore d'uso di un'attività devono essere considerati i seguenti elementi:

- a) la stima dei flussi di cassa futuri che l'impresa si aspetta di ottenere dall'attività;
- b) le aspettative riguardanti una possibile variazione nell'ammontare o nel momento di manifestazione di questi flussi di cassa;
- c) il valore del tempo, rappresentato dal tasso di interesse privo di rischio;

⁴⁰⁷ Al riguardo, lo IASB ha scelto di riproporre le disposizioni già contenute nei principi contabili statunitensi, in particolare le previsioni della guida applicativa "*Concepts Statement n. 7, Using Cash Flow Information and Present Value in Accounting Measurement*". Tali previsioni sono state inserite all'interno dello IAS n. 36 senza alcun adattamento. In particolare, l'Allegato A dello IAS n. 36 riporta esattamente il testo del *Concepts Statement n. 7*, riguardante l'applicazione della metodologia del valore attuale nelle stime di bilancio.

- d) il prezzo per accettare l'incertezza relativa all'attività;
- e) altri fattori che i partecipanti al mercato considererebbero nella determinazione del valore che l'impresa si aspetta di ottenere dall'attività, come la mancanza di liquidità.

Inoltre lo IAS n. 36 prevede che, nella determinazione del valore d'uso:

- a) le proiezioni dei flussi finanziari devono essere fondate su presupposti ragionevoli e sostenibili in grado di rappresentare la migliore stima effettuabile da parte della direzione aziendale di una serie di condizioni economiche che esisteranno lungo la restante vita utile dell'attività. Maggior peso deve essere dato alle evidenze provenienti dall'esterno;
- b) le proiezioni dei flussi finanziari devono essere fondate sui più recenti budget/previsioni approvati dalla direzione aziendale. Le proiezioni fondate su questi budget/previsioni devono coprire un periodo massimo di cinque anni, a meno che un arco temporale superiore possa essere giustificato;
- c) le proiezioni di flussi finanziari superiori al periodo coperto dai più recenti budget/previsioni devono essere stimate tramite estrapolazione delle proiezioni fondate su budget/previsioni facendo uso per gli anni successivi di un tasso di crescita stabile o calante, a meno che un tasso crescente possa essere giustificato. Questo tasso di crescita non deve eccedere il tasso medio di crescita a lungo termine della produzione, dei settori industriali, del Paese o dei Paesi in cui l'impresa è operativa, o dei mercati nei quali il bene utilizzato è inserito, salvo che un tasso superiore possa essere giustificato.

Fatte le suddette precisazioni, lo IAS n. 36 stabilisce che la stima del valore d'uso di un'attività avvenga per mezzo di un processo di attualizzazione dei futuri flussi di cassa generati dall'attività stessa⁴⁰⁸, che si articola in due operazioni:

- la stima dei flussi finanziari futuri in entrata e in uscita che deriveranno dall'uso continuativo dell'attività e dalla sua dismissione finale;
- l'applicazione del tasso di attualizzazione appropriato a questi flussi finanziari futuri.

Il processo di attualizzazione può essere riassunto nella seguente formula:

$$V = \sum_{s=1}^n \frac{FC_s}{(1+i)^s}$$

dove:

V = valore attuale dei flussi di cassa;

FC_s = flusso di cassa ottenibile nel momento s ;

i = tasso di attualizzazione.

Per cui, i singoli flussi di cassa (FC_s) che si prevede l'attività genererà (o concorrerà a generare) in futuro, durante la sua vita utile, e che si manifesteranno al momento s , sono attualizzati alla data di stima in base ad un coefficiente di attualizzazione⁴⁰⁹ calcolato come segue:

⁴⁰⁸ Riguardo al processo di attualizzazione R. Bauer afferma che: "Le stime dei flussi finanziari futuri e il tasso di attualizzazione riflettono presupposti coerenti di aumenti di prezzi per l'inflazione generale. Perciò, se il tasso di attualizzazione include l'effetto degli aumenti dei prezzi dovuti all'inflazione generale, i flussi finanziari futuri sono stimati al loro valore normale. Se il tasso di attualizzazione esclude l'effetto degli aumenti dei prezzi dovuti all'inflazione generale, i flussi finanziari futuri sono stimati al loro valore reale (ma includono specifici aumenti o diminuzioni del prezzo futuro). R. Bauer, "Gli IAS/IFRS in bilancio", Milano, IPSOA, 2007, pagine 176.

⁴⁰⁹ Il coefficiente di attualizzazione richiamato fa riferimento ad un'ipotesi di capitalizzazione composta degli interessi maturati. Tale ipotesi è ampiamente utilizzata dai modelli di attualizzazione dei futuri flussi di cassa, nella valutazione di investimenti o di imprese.

$$v^s = \frac{1}{(1+i)^s}$$

dove:

v^s = coefficiente di attualizzazione, alla data della stima, di un euro ottenuto alla fine del periodo futuro s ;

i = tasso di attualizzazione.

Nello svolgimento di tali fasi è bene notare come alcuni elementi⁴¹⁰ precedentemente identificati possono essere esplicitamente considerati o nella correzione dei flussi di cassa attesi o nella correzione del tasso di attualizzazione. A seconda della scelta assunta si possono impiegare due approcci⁴¹¹:

- il cosiddetto approccio tradizionale, che corrisponde ad un modello di valutazione del valore di un'attività usualmente proposto, descritto ed utilizzato in qualsiasi testo di Finanza aziendale, e generalmente conosciuto come "modello del tasso aggiustato per il rischio" (*Risk Adjusted Discount Rate*). Secondo tale approccio le attese riguardanti una possibile variazione nell'ammontare oppure nel momento di manifestazione di questi flussi di cassa vengono considerate nella correzione del tasso di attualizzazione, che diviene un tasso aggiustato per il rischio e che viene a gravare sui flussi di cassa futuri considerati⁴¹².
- l'approccio del valore atteso dei flussi di cassa, secondo il quale gli elementi precedentemente identificati sono considerati nella correzione dei flussi di cassa, divenendo flussi di cassa aggiustati per il rischio. In base a questo principio i flussi di cassa sono determinati tramite una media ponderata sulla base probabilistica.

⁴¹⁰ Ci si riferisce alle attese possibili variazioni nell'ammontare o nel momento di manifestazione dei futuri flussi di cassa, il prezzo per accertare l'incertezza correlata all'attività e gli altri elementi che i partecipanti al mercato considererebbero nella determinazione del valore che l'impresa si aspetta di ottenere dall'attività.

⁴¹¹ Esattamente come accade nella realtà statunitense, ai sensi del *Concepts Statement n. 7*.

⁴¹² Per un approfondimento sul *Risk Adjusted Discount Rate* si veda, per tutti: C. Zarra, "Valutazione finanziaria per le decisioni di investimento", Milano, EGEA, 2005, pagine 348 e seguenti.

Indipendentemente dall'approccio che si intende adottare, il risultato ottenuto dovrebbe esprimere un "valore attuale atteso" dei futuri flussi di cassa.

Una volta precisati gli approcci utilizzabili nella stima del valore d'uso, è opportuno effettuare alcune osservazioni in merito:

- a) alla definizione dei flussi di cassa;
- b) alle modalità di proiezione dei flussi di cassa;
- c) alle modalità di determinazione del tasso di attualizzazione.

È bene premettere che, nella determinazione del valore d'uso, deve essere sempre tenuto presente un principio generale in base al quale le modalità di definizione del tasso di attualizzazione devono risultare coerenti con le modalità con cui sono stati definiti i flussi di cassa, in modo da evitare errori e duplicazioni nella considerazione dei rischi gravanti sui suddetti flussi⁴¹³.

Definizione dei flussi di cassa

Lo stesso IAS n. 36 impone che nella stima dei futuri flussi di cassa un'entità deve considerare:

- le proiezioni dei flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo dell'attività;
- le proiezioni dei flussi finanziari in uscita che necessariamente si verificano per generare flussi finanziari in entrata dall'uso continuativo dell'attività (inclusi i flussi finanziari in uscita per rendere l'attività utilizzabile) e che possono essere direttamente attribuiti o ripartiti all'attività in base a un criterio ragionevole e coerente;
- i flussi finanziari netti, qualora esistano, che saranno ricevuti (o pagati) per la dismissione dell'attività alla fine della sua vita utile⁴¹⁴.

⁴¹³ A tale scopo l'IAS n. 36, al paragrafo 53, afferma che: " Per evitare un doppio conteggio, il tasso di attualizzazione non deve riflettere i rischi per i quali le stime dei flussi finanziari futuri sono stati rettificati."

⁴¹⁴ Ai flussi di cassa netti lo IAS n. 36 dedica due paragrafi: il paragrafo 45 che prevede che: "La stima dei flussi netti finanziari incassabili (o pagabili) per la dismissione di un'attività alla fine della sua vita

I flussi finanziari attesi futuri riflettono presupposti che sono coerenti con il criterio con cui il tasso di attualizzazione è determinato: in caso contrario, gli effetti connessi ad alcuni presupposti potrebbero essere calcolati due volte oppure ignorati. Poiché il valore attuale del denaro è considerato nell'attualizzazione dei flussi finanziari futuri stimati, questi flussi finanziari escludono i flussi finanziari in entrata o in uscita derivanti da attività di finanziamento. Analogamente, considerato che il tasso di attualizzazione è determinato al lordo delle imposte, anche i flussi finanziari futuri sono stimati al lordo degli effetti fiscali.

Lo IAS n. 36 precisa che i flussi finanziari futuri sono stimati nella valuta nella quale essi saranno generati e, quindi, attualizzati facendo uso di un tasso appropriato a quella stessa valuta. L'impresa converte il valore attuale ottenuto usando il tasso di cambio a pronti alla data di riferimento del bilancio (descritto nello IAS n. 21, Effetti delle variazioni dei cambi delle valute estere), come tasso di chiusura.

Al fine di evitare un doppio conteggio, le stime di flussi finanziari futuri non includono:

- a) flussi finanziari in entrata derivanti da attività che generano flussi finanziari in entrata dall'uso continuativo che sono largamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata delle attività in oggetto (per esempio, attività finanziarie quali crediti);
- b) flussi finanziari in uscita che sono correlati a obbligazioni già rilevate tra le passività (per esempio, debiti, pensioni o accantonamenti).

utile è rappresentata dall'ammontare che l'impresa si aspetta di ottenere dalla dismissione dell'attività in una libera transazione tra parti indipendenti, consapevoli e disponibili, dopo aver dedotto i costi stimati di dismissione.", ed il paragrafo 46 che afferma che: "La stima dei flussi netti finanziari che devono essere ricevuti (o pagati) incassabili (o pagabili) per la dismissione di un'attività alla fine della sua vita utile è determinata in modo simile al prezzo netto di vendita di un'attività, con la differenza che, nella stima dei flussi netti finanziari:

- (a) l'impresa usa i prezzi in vigore alla data della stima per attività simili che hanno completato il proprio ciclo di vita utile e che sono state utilizzate in condizioni simili a quelle in cui l'attività sarà usata; e
- (b) questi prezzi sono rettificati per effetto sia degli aumenti futuri dei prezzi dovuti all'inflazione generale sia degli specifici aumenti (diminuzioni) futuri dei prezzi. Tuttavia, se le stime di futuri flussi finanziari derivanti dall'uso continuativo dell'attività e il tasso di attualizzazione escludono l'effetto di una generale inflazione, questo effetto verrà anche escluso dalla stima di flussi netti di cassa relativi alla dismissione."

Modalità di proiezione dei flussi di cassa

Lo IAS n. 36 prevede che i flussi finanziari futuri delle attività devono essere stimati facendo riferimento alle condizioni correnti. Le stime dei flussi finanziari futuri non devono, quindi, includere flussi finanziari stimati in entrata o in uscita che si suppone debbano derivare da:

- a) una ristrutturazione⁴¹⁵ futura per la quale l'impresa non è ancora impegnata (ovvero non sia già stata avviata dall'entità);
- b) un investimento futuro in cespiti che metterà l'attività nelle condizioni di fornire un rendimento superiore al livello medio di prestazione originariamente accertato.

Nella proiezione dei flussi di cassa si deve:

- basare il ragionamento su ipotesi ragionevoli e sostenibili che rappresentano, quindi, la miglior stima delle possibili condizioni economiche previste durante la vita residuale dell'attività;
- considerare sia i flussi di cassa realizzati nel passato sia la passata abilità del management di prevedere accuratamente i flussi di cassa;
- far riferimento ai più recenti "budget/piani" approvati dalla direzione aziendale;
- coprire un periodo massimo di cinque anni, a meno che non si riesca a giustificare un periodo più lungo⁴¹⁶.

⁴¹⁵ Lo IAS n. 37 intitolato "*Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*" definisce una ristrutturazione come un programma pianificato e controllato dalla direzione aziendale che modifica in maniera rilevante l'ampiezza dell'attività intrapresa da un'azienda o il modo in cui l'attività è condotta. Lo IAS n. 37 fissa anche le condizioni che devono essere soddisfatte affinché una ristrutturazione possa ritenersi avviata dall'entità.

⁴¹⁶ Budget/previsioni dettagliate, esplicite e attendibili di flussi finanziari futuri per archi temporali superiori ai cinque anni non sono generalmente disponibili. Per questo motivo, le stime dei flussi finanziari futuri effettuate dalla direzione aziendale sono fondate sui più recenti budget/previsioni per un periodo massimo di cinque anni. La direzione aziendale può fare uso di proiezioni di flussi finanziari fondate su budget/previsioni per un periodo superiore ai cinque anni se è fiduciosa che tali proiezioni siano attendibili e se può dimostrare la propria abilità, fondata sulle passate esperienze, nel prevedere accuratamente flussi finanziari per un periodo più lungo.

Le proiezioni dei flussi finanziari sino alla fine della vita utile di un'attività sono stimate tramite l'estrapolazione di proiezioni di flussi finanziari basati su budget/previsioni utilizzando un tasso di crescita per gli anni successivi. Questo tasso è stabile o calante, a meno che una crescita del tasso sia coerente con informazioni oggettive di crescita in merito a modelli di cicli di vita di un prodotto o di un settore aziendale. Se appropriato, il tasso di crescita può corrispondere a zero o può anche essere negativo.

Le previsioni contenute nello IAS n. 36 consentono di utilizzare, nella stima del valore d'uso, le formule comunemente utilizzate nella valutazione degli investimenti aziendali.

Modalità di determinazione del tasso di attualizzazione

Ai sensi dello IAS n. 36 il tasso (o tassi) di attualizzazione deve essere un tasso (o tassi) al lordo delle imposte che riflette (riflettono) le attuali valutazioni del mercato del valore attuale del denaro e i rischi specifici connessi all'attività. Il tasso di attualizzazione non deve riflettere i rischi per i quali le stime dei flussi finanziari futuri sono state rettificare.

In altre parole, il tasso di attualizzazione è il tasso utilizzato per riportare alla data della stima l'ammontare di tutti i flussi di cassa che si manifesteranno monetariamente nel futuro; esso, quindi, può essere definito come il tasso che deve considerare la stima di mercato, alla data della valutazione, in ragione di due fattori:

- il tasso senza rischio;
- il rischio specifico dell'attività (non considerato nella stima dei flussi di cassa).

Alla base della precedente affermazione vi è l'osservazione che il tasso di attualizzazione dei flussi di cassa dovrebbe riflettere il valore del tempo correlato al denaro (*time value of money*) e le incertezze associate alla manifestazione dei flussi di cassa, dato che:

- le attività che generano prima, nel tempo, i propri flussi di cassa hanno un valore superiore rispetto alle attività che generano i medesimi flussi di cassa in un momento successivo⁴¹⁷;
- il valore, ad oggi, dei futuri flussi di cassa è influenzato dalla variabilità (rischio) che grava sui flussi di cassa futuri. Per cui, qualsiasi decisore razionale, nella valutazione dei flussi, considererà tale rischio.

Dopo quanto detto è possibile affermare che la definizione del tasso di attualizzazione assunta dai principi contabili IAS/IFRS coincide con il concetto di costo del capitale⁴¹⁸ individuato dagli studi di finanza aziendale.

Più in particolare, i tassi di attualizzazione utilizzabili nella misura del valore d'uso devono riflettere valutazioni di mercato sul valore attuale del denaro e considerando i rischi specifici connessi all'attività, senza però considerare i rischi già assunti nei flussi; inoltre, devono essere determinati al lordo delle imposte ed essere omogenei rispetto ai flussi finanziari, in particolar modo per quanto riguarda il processo inflazionistico, per cui a flussi nominali corrispondono tassi nominali, mentre a flussi reali corrispondono tassi reali.

Dopo aver fornito le suddette previsioni generali, lo IAS n. 36 prevede una serie di regole specifiche che devono essere seguite per determinare il tasso di attualizzazione.

Innanzitutto, anche se il valore d'uso è rappresentato da un valore specifico per l'entità, il tasso di attualizzazione non dovrebbe essere determinato

⁴¹⁷ Ricordiamo che tale affermazione è coerente con i comportamenti alla base dell'assunzione di scelte economiche razionali. Infatti, la scelta di rinunciare a ricevere un flusso di cassa in entrata ad una data futura ha un costo, definibile quale costo opportunità, misurabile in base al reddito che è stato perso a causa del mancato investimento del denaro durante il periodo in cui non è ottenuto tale flusso di cassa. Il costo opportunità è solitamente misurato come tasso ottenibile da un investimento privo di rischi, quali i titoli di stato, aventi la medesima scadenza.

⁴¹⁸ Il costo capitale in Finanza aziendale è definito come un rendimento alternativo per investimenti che generano flussi di cassa che presentano un profilo equivalente a quelli generati dall'attività oggetto di verifica di valore. Per un approfondimento sul costo del capitale si veda: A. Domandaran *"Corporate Finance. Theory and Practice"*, J. Wiley & Son, New York, 1997; R.A. Brealey - S. C. Myers - S. Sandri *"Principi di finanza aziendale"*, McGrawHill, Milano, 2003; W. F. Sharpe *"Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk"* in *Journal of Finance*, n. 19, 1964, pagine 425 e seguenti; E. J. Elton - M. J. Gruber - J. Mei *"Cost of Capital using Arbitrage Pricing Theory: A cause Study of Nine New York Utilities"* in *Financial Markets, Institutions and Instruments* n. 3, agosto 1994, pagine 46 e seguenti.

sulla base delle stime dell'entità, in quanto tali stime non possono essere verificate su base oggettiva.

Viceversa, anche se la stima dei flussi di cassa avviene su base soggettiva da parte dell'entità il tasso di attualizzazione deve riflettere, per quanto possibile, le stime del mercato⁴¹⁹.

Per ottenere informazioni su tali stime di mercato l'entità può utilizzare diverse fonti:

- se esiste un'attività simile a quella oggetto di stima, per tipologia di flussi di cassa, per momento di manifestazione o per livello di rischio, scambiate su un mercato attivo, il tasso di attualizzazione può essere determinato facendo riferimento a tale mercato, considerando:
 - il tasso implicito utilizzato nelle contrattazioni delle attività simili attualmente presenti sul mercato;
 - il costo del capitale di una società quotata comparabile.

Naturalmente tali dati dovranno essere corretti al fine di tener conto delle diversità esistenti tra l'attività oggetto di valutazione e le attività scambiate sul mercato di riferimento;

- quando non esistono attività simili scambiate su un mercato attivo, l'entità deve cercare di sostituire la stima del tasso di attualizzazione.

L'obiettivo, in quest'operazione, è quello di quantificare, per quanto possibile, le stime di mercato per quanto concerne:

- il valore del tempo del denaro per i periodi ricompresi entro la fine della vita utile dell'attività;

⁴¹⁹ Lo IAS n. 36, a tal proposito, precisa che: "Un tasso che riflette le attuali valutazioni del mercato del valore attuale del denaro e dei rischi specifici dell'attività corrisponde al rendimento che gli investitori richiederebbero se si trovassero nella situazione di dover scegliere un investimento che generasse flussi finanziari di importi, tempistica e rischio equivalenti a quelli che l'impresa si aspetta che derivino dall'attività in oggetto. Questo tasso è stimato attraverso il tasso implicito utilizzato per attività simili nelle contrattazioni attualmente presenti nel mercato o attraverso il costo medio ponderato del capitale di una società quotata che ha una singola attività (o un portafoglio di attività) simile all'attività considerata in termini di servizio e rischi."

- i fattori relativi alle attese riguardanti una possibile variazione nell'ammontare o nel momento di manifestazione dei flussi di cassa, al prezzo per accettare l'incertezza connessa all'attività e agli altri fattori che i partecipanti al mercato considererebbero nella determinazione del valore che l'impresa si aspetta di ottenere dall'attività, come la mancanza di liquidità.

Come punto di partenza per la determinazione del tasso di attualizzazione, un'entità può considerare:

- il costo medio ponderato del capitale dell'azienda, se l'entità è quotata, in cui il costo medio del capitale proprio è determinato con un approccio basato sul CAPM;
- il tasso marginale di indebitamento dell'azienda;
- altri tassi di indebitamento di mercato.

Naturalmente, i suddetti tassi devono essere corretti in modo da includere i rischi specifici relativi ai flussi di cassa associati all'attività, ed escludere i rischi non rilevanti o già considerati nei flussi di cassa. Particolare attenzione deve essere rivolta ad alcune tipologie di rischio, come: il rischio paese (*country risk*⁴²⁰), il

⁴²⁰Tra le definizioni più esaustive e sistematiche di rischio paese vi è senza dubbio quella di Meldrum (2000), che riprende l'enunciazione di carattere generale appena vista, suddividendo il rischio paese in sei elementi che si ripercuotono sul rendimento atteso di un investimento: sovrano, politico, economico, di trasferimento, di cambio, di posizione. Il rischio sovrano riguarda la capacità (o la volontà) del debitore sovrano di onorare i propri impegni di pagamento; in questo caso è importante non solo la disponibilità effettiva di risorse per far fronte all'onere debitorio, ma anche la reputazione e il track record (ad esempio presenza di precedenti ristrutturazioni del debito) del governo stesso. riferisce agli eventi di natura non economica derivanti da conflitti, mutamenti istituzionali e atti unilaterali dei governi (quali espropri e nazionalizzazioni); di conseguenza, si tratta di un rischio dalla natura difficilmente prevedibile in quanto influenzato da elementi non quantificabili. Il rischio economico include i fattori che influiscono sui tassi di crescita quali la coerenza degli obiettivi di politica economica, il grado di apertura dell'economia, l'andamento delle ragioni di scambio del paese. Il rischio di trasferimento deriva da eventuali decisioni delle autorità di adottare restrizioni sui movimenti di capitali e sul rimpatrio di dividendi e profitti; ha particolare attinenza con il rischio sovrano in quanto lo stato può trovarsi a corto di riserve valutarie e ricorrere unilateralmente all'imposizione di restrizioni ai pagamenti verso l'estero. Il rischio di cambio scaturisce da fluttuazioni inaspettate dei tassi di cambio oppure dalla transizione da un regime a un altro (ad esempio, in seguito all'abbandono di un cambio fisso) ed è legato al rischio di trasferimento in quanto in parte influenzato dagli stessi fattori. Il rischio di posizione concerne gli effetti di contagio che possono provenire da paesi vicini (come accade per i membri di una determinata regione) oppure da paesi che

rischio correlato alla valuta (*currency risk* o rischio di cambio) ed il rischio relativo ai prezzi (*price risk*).

Ricordiamo che il tasso di attualizzazione deve essere omogeneo rispetto ai flussi finanziari e quindi indipendente dalla struttura del capitale di un'impresa e dal modo in cui l'impresa ha finanziato l'acquisto dell'attività poiché i flussi finanziari futuri che si suppone deriveranno da un'attività non dipendono dal modo in cui l'impresa ha finanziato l'acquisto dell'attività stessa.

L'impresa, normalmente, utilizza un unico tasso di attualizzazione per la stima del valore d'uso di un'attività e tassi di attualizzazione distinti per esercizi successivi differenti quando il valore d'uso riflette una differenza di rischio per i diversi esercizi o condizioni differenti nella struttura dei tassi di interesse.

4.7.6 Modalità di determinazione e di iscrizione della perdita durevole di valore

Lo IAS n. 36 prevede che una perdita durevole di valore (*Impairment Loss*) debba essere iscritta in bilancio ogni volta si ravvisi che il valore recuperabile di un'attività risulta inferiore al suo valore contabile iscritto⁴²¹.

Si prevede inoltre che una perdita durevole di valore deve essere immediatamente rilevata come un costo nel conto economico, a meno che l'attività non sia iscritta al proprio valore rivalutato secondo quanto previsto da un altro Principio contabile internazionale⁴²². Qualsiasi perdita durevole di valore di un'attività rivalutata deve essere trattata come una diminuzione della rivalutazione secondo quel Principio contabile internazionale⁴²³.

sono considerati simili in quanto a caratteristiche (e vulnerabilità) politiche o economiche. http://www.sace.it/grupposace/export/sites/default/download/Baldacci_Chiampo_WPno4.pdf

⁴²¹ Lo IAS n. 36 al paragrafo 58 afferma, più precisamente, che: "Se, e solo se, il valore recuperabile di un'attività è inferiore al valore contabile, quest'ultimo deve essere riportato al valore recuperabile. Tale circostanza costituisce una perdita durevole di valore."

⁴²² Si pensi, ad esempio, allo IAS n. 16 nel quale è contenuto un trattamento contabile alternativo previsto per gli immobili, gli impianti e i macchinari.

⁴²³ A tal proposito si noti come la prassi contabile internazionale individuava tre differenti criteri utilizzabili nella contabilizzazione delle perdite di valore:

1. il primo consentiva l'iscrizione della perdita di valore solo quando essa fosse durevole (criterio della durevolezza);
2. il secondo consentiva di iscrivere la perdita durevole di valore solo quando essa fosse probabile (criterio della probabilità);

Dopo aver fatto tale premessa generale sul trattamento contabile della perdita durevole di valore (pari alla differenza riscontrata tra il valore recuperabile e il valore contabile) occorre specificare come essa sia di fatto determinata con modalità differenti a seconda dell'attività a cui fa riferimento, ovvero ad un'attività individuale oppure ad una CGU.

Perdita durevole di valore di un'attività individuale

La perdita durevole di valore di un'attività individuale deve essere rilevata come un costo nel conto economico. Tuttavia, essa deve essere rilevata direttamente a diminuzione della riserva di rivalutazione dell'attività rivalutata a meno che la perdita durevole di valore non superi l'ammontare della riserva di rivalutazione costituita per quella stessa attività.

Quando la perdita durevole di valore è stimata per un importo superiore a quello dell'attività cui si riferisce, l'impresa deve rilevare una passività se, e solo se, ciò è richiesto da un altro Principio contabile internazionale.

Dopo che la perdita durevole di valore è stata rilevata, la quota di ammortamento dell'attività deve essere rettificata negli esercizi futuri per poter ripartire il nuovo valore contabile dell'attività, detratto il suo valore residuo (qualora esista), sistematicamente lungo la sua restante vita utile.

Se è rilevata una perdita durevole di valore, qualsiasi attività o passività fiscale differita connessa viene rilevata secondo quanto previsto dallo IAS n. 12 "Imposte sul reddito" attraverso la comparazione tra il valore contabile rettificato e il valore valido ai fini fiscali dell'attività.

Perdita durevole di valore di una *Cash Generating Unit*

Se esiste un'indicazione che un'attività può aver subito una perdita durevole di valore, deve essere stimato il valore recuperabile della singola attività. Se non è

-
3. l'ultimo consentiva l'iscrizione della perdita durevole di valore immediatamente qualora si riscontrasse che il valore recuperabile dell'attività fosse inferiore al suo valore contabile (criterio economico).

Lo IASC ha ritenuto accettabile solo il criterio economico perché:

1. è difficile stabilire quando una perdita di valore sia, o non sia, durevole; questa difficoltà consente alle imprese di differire in modo soggettivo il momento dell'iscrizione;
2. il criterio della probabilità non è coerente con la definizione di attività, quale risorsa in grado di generare benefici economici futuri.

possibile stimare il valore recuperabile della singola attività, l'impresa deve determinare il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari alla quale l'attività appartiene (unità generatrice di flussi finanziari dell'attività). Lo IAS n. 36, a questo proposito, precisa, che il valore recuperabile di una singola attività non può essere determinato se⁴²⁴:

- a) il valore d'uso dell'attività non è stimato essere prossimo al proprio prezzo netto di vendita (per esempio, quando non è possibile stimare che i flussi finanziari futuri derivanti dall'uso continuativo dell'attività siano irrilevanti);
- b) l'attività non genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo ampiamente indipendenti da quelli derivanti dalle altre attività. In tali circostanze, il valore d'uso e, perciò, il valore recuperabile, possono essere determinati solo con riferimento all'unità generatrice di flussi finanziari dell'attività.

Ricordiamo, inoltre, che lo IAS n. 36 definisce l'unità generatrice di flussi finanziari come il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo delle attività e che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività.

Dalla suddetta definizione di un'unità generatrice di flussi finanziari di un'attività si evince come tale operazione implichi un giudizio soggettivo: se il valore recuperabile di una singola attività non può essere determinato, l'impresa

⁴²⁴ Si pensi all'esempio di un'impresa mineraria che possiede una ferrovia privata per agevolare la propria attività estrattiva. La ferrovia privata può essere venduta solo al valore di rottame e non genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata derivanti dalle altre attività estrattive. Non è possibile stimare il valore recuperabile della ferrovia privata perché il valore d'uso della ferrovia privata non può essere determinato ed è probabilmente differente dal valore recuperabile. Perciò, l'impresa stima il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari cui la ferrovia privata appartiene, che coincide con la miniera nel suo insieme.

identifica la più piccola aggregazione di attività che genera flussi finanziari in entrata largamente indipendenti derivanti dall'uso continuativo⁴²⁵.

La circostanza che i flussi finanziari in entrata risultino ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata derivanti dalle altre attività o gruppi di attività è verificata dall'impresa, in modo soggettivo, sulla base di diversi fattori, tra cui il modo con cui la direzione aziendale controlla l'operatività dell'impresa ed assume decisioni riguardanti l'operatività dell'impresa.

Se esiste un mercato attivo per il prodotto di un'attività o di un gruppo di attività, tale attività o gruppo di attività deve essere identificata come un'unità generatrice di flussi finanziari, anche se alcuni o tutti i prodotti sono usati internamente. Se ci troviamo in questa circostanza, deve essere usata la migliore stima effettuabile dalla direzione aziendale dei futuri prezzi di mercato:

- a) nel determinare il valore d'uso di questa unità generatrice di flussi finanziari, quando la stima dei flussi finanziari in entrata futuri fa riferimento all'uso interno del prodotto;
- b) nel determinare il valore d'uso di altre unità generatrici di flussi finanziari dell'impresa che redige il bilancio, quando la stima dei flussi finanziari futuri in uscita fa riferimento all'uso interno del prodotto.

Ricordiamo che una perdita durevole di valore di un'unità generatrice di flussi finanziari, analogamente a quanto affermato per una singola attività, si rileva quando il suo valore recuperabile è inferiore al valore contabile. Per effettuare tale confronto, si rende quindi necessario definire le modalità di determinazione del valore recuperabile e del valore contabile di un'unità generatrice di flussi finanziari.

⁴²⁵ In questa valutazione, in cui le attività sono raggruppate per valutarne la loro recuperabilità, è importante includere nell'unità generatrice di flussi finanziari tutte le attività che generano flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo. Altrimenti, l'unità generatrice di flussi finanziari può sembrare totalmente recuperabile quando in realtà si è verificata una perdita durevole di valore. In alcune circostanze, sebbene qualche attività contribuisca alla formazione dei flussi finanziari futuri attesi di un'unità generatrice di flussi finanziari, queste non possono essere imputate all'unità generatrice di flussi finanziari in base a un criterio ragionevole e coerente. Questo è il caso dell'avviamento o delle attività societarie quali, per esempio, le attività della sede.

Il valore recuperabile di un'unità generatrice di flussi finanziari è il maggiore tra il prezzo netto di vendita e il valore d'uso della stessa. Per la determinazione del valore recuperabile di un'unità generatrice di flussi finanziari si fa rinvio a quanto già affermato circa la determinazione del valore recuperabile di una singola attività.

Il valore contabile di un'unità generatrice di flussi finanziari deve essere determinato in maniera coerente con il criterio con cui è determinato il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari. Inoltre, il valore contabile di un'unità generatrice di flussi finanziari:

- a) include il valore contabile delle sole attività; che possono essere attribuite direttamente, o ripartite secondo un criterio ragionevole e coerente, all'unità generatrice di flussi finanziari e che genereranno flussi finanziari futuri in entrata stimati nel determinare il valore d'uso dell'unità generatrice di flussi finanziari;
- b) non include il valore contabile di nessuna passività rilevata, a meno che il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari non possa essere determinato senza tenere conto di questa passività.

Da quanto affermato, si evince che l'eventuale perdita durevole di valore di una CGU è pari alla differenza tra il suo valore contabile ed il suo valore recuperabile. Tuttavia, per determinare il valore contabile e, di conseguenza, l'eventuale perdita durevole di valore di una CGU l'entità deve affrontare due ulteriori problemi:

1. l'avviamento;
2. le attività corporate.

Avviamento

Ricordiamo che l'avviamento acquisito in un'operazione di *business combination* è costituito dal prezzo pagato dall'acquirente in previsione dell'ottenimento di benefici economici futuri che possono derivare da sinergie tra le attività

identificabili acquisite dalle attività oppure che, individualmente, non presentano le caratteristiche per essere rilevate in bilancio. Ogni CGU (o gruppo di CGU) in cui l'avviamento è allocato deve:

- rappresentare il livello più basso all'interno dell'azienda al quale l'avviamento è controllato ai fini del controllo interno (*internal management*);
- non essere più ampia di un segmento, primario o secondario, determinato ai sensi dello IAS n. 14 "*Segment Reporting*".

Generalmente l'avviamento non genera flussi finanziari indipendentemente da altre attività o gruppi di attività e, perciò, il valore recuperabile dell'avviamento non può essere determinato come il valore recuperabile di una qualsiasi singola attività, ma concorre alla formazione dei flussi finanziari generati dalla CGU⁴²⁶.

Spesso l'avviamento non può essere allocato in modo non arbitrario ad una singola CGU e deve essere inevitabilmente attribuito, ai fini dell'*Impairment Test*, a gruppi di CGU. Una CGU in cui è stato allocato l'avviamento deve essere sottoposta ad *Impairment Test* annualmente e ogniqualvolta si manifesti un'indicazione che la CGU abbia subito una perdita durevole di valore.

Muovendo dall'affermazione che l'eventuale perdita durevole di valore scaturisce dal confronto tra il valore recuperabile di una CGU ed il suo valore contabile, comprensivo dell'avviamento, si può concludere che se il valore recuperabile della CGU eccede il valore contabile e l'avviamento in essa allocato, non si rileverà alcuna perdita durevole di valore; viceversa, se il valore recuperabile della CGU è inferiore al valore contabile della stessa, allora la CGU e l'avviamento in essa allocato hanno subito una perdita durevole di valore che deve essere contabilizzata.

Detto questo, è opportuno fare alcune ulteriori precisazioni:

⁴²⁶ Conseguentemente, se vi è indicazione che l'avviamento possa avere subito una riduzione durevole di valore, si determina il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari al quale l'avviamento appartiene. Tale ammontare è, quindi, comparato con il valore contabile di questa unità generatrice di flussi finanziari e qualsiasi perdita durevole di valore viene rilevata in conformità alle generali regole dettate per la perdita durevole di valore di un'unità generatrice di flussi finanziari.

- l'*Impairment Test* è svolto annualmente sulla CGU in cui è allocato l'avviamento, e in una qualsiasi data durante l'anno, con la sola condizione che esso sia effettuato sempre alla medesima data;
- se le attività individuali (ad esempio gli *Intangible* specifici) ricomprese nella CGU in cui è allocato l'avviamento sono sottoposte a *Impairment Test* alla medesima data della CGU, esse devono essere sottoposte a *Impairment Test* prima della CGU;
- se più CGU costituiscono un gruppo di CGU al quale è stato allocato l'avviamento, le singole CGU devono essere sottoposte ad *Impairment Test* prima del gruppo di CGU⁴²⁷.

Attività corporate

Lo IAS n. 36 definisce le attività corporate come: "I beni destinati ad attività ausiliarie o comuni (*corporate assets*) che: comprendono attività di gruppo o divisionali quali, per esempio, l'edificio in cui si trova la direzione centrale o una sua divisione o i macchinari per l'elaborazione elettronica dei dati o un centro di ricerca, ecc...". Si tratta, quindi, di attività:

- che non generano flussi finanziari in entrata indipendenti;
- i cui valori contabili non possono essere totalmente imputabili ad una CGU;
- per le quali è impossibile determinare un valore recuperabile autonomo⁴²⁸.

Le attività corporate devono essere sottoposte ad *Impairment Test* all'interno della CGU in cui sono inserite. Nel verificare se una CGU ha subito una perdita durevole di valore, l'impresa deve identificare le attività corporate che fanno riferimento alla CGU in esame, procedendo nel modo in seguito indicato:

⁴²⁷ Gli ultimi due punti determinano la cosiddetta verifica "dal basso verso l'alto", la quale assicura che l'entità rilevi qualsiasi perdita durevole di valore esistente di un'unità generatrice di flussi finanziari, inclusa quella dell'avviamento ripartito in base a un criterio ragionevole e coerente.

⁴²⁸ In particolare, lo IAS n. 36, al paragrafo 85, afferma che: "Poiché le predette attività non generano flussi finanziari in entrata, il valore recuperabile di esse non può essere determinato a meno che la direzione aziendale abbia deciso di dismettere l'attività."

- se il valore contabile dell'attività aziendale può essere ripartito in base a un criterio ragionevole e coerente alla CGU in oggetto, l'impresa deve procedere al confronto tra valore contabile e valore recuperabile con una verifica "dal basso verso l'alto" (il cosiddetto *bottom-up test*);
- se il valore contabile dell'attività aziendale non può essere imputato alla CGU in oggetto in base ad un criterio ragionevole e coerente, l'impresa deve procedere al confronto tra valore contabile e valore recuperabile sia con la verifica "dal basso verso l'alto" sia quella "dall'alto verso il basso".

L'impresa, quindi, dovrà:

- comparare il valore contabile della CGU, escludendo le attività corporate, con il suo valore recuperabile e determinare eventuali perdite durevoli di valore;
- identificare il più piccolo gruppo di CGU che ricomprende la CGU oggetto di *Impairment Test*, al quale le attività corporate possono essere attribuite su basi ragionevoli e metodologicamente consistenti;
- comparare il valore contabile di tali gruppi di CGU, comprensivo della porzione di attività corporate allocata, con il suo valore recuperabile.

Rilevazione della perdita durevole di valore di una CGU

Una volta allocato l'avviamento e le attività corporate è possibile procedere alla determinazione della perdita durevole di valore della CGU.

Come già affermato, una perdita durevole di valore di una CGU deve essere rilevata se, e solo se, il valore recuperabile è inferiore al valore contabile. La perdita durevole di valore, così individuata, deve essere imputata a perdita durevole del valore contabile delle attività che fanno parte dell'unità nel seguente ordine:

- a) anzitutto, all'avviamento⁴²⁹ imputato all'unità generatrice di flussi finanziari (qualora esista);
- b) quindi, alle altre attività dell'unità in base a un criterio proporzionale in ragione del valore contabile di ciascuna attività che fa parte dell'unità.

Nel ripartire una perdita durevole di valore, il valore contabile di un'attività non deve essere ridotto al di sotto del più alto tra:

- il prezzo netto di vendita (se determinabile);
- il valore d'uso (se determinabile);
- zero.

L'ammontare della perdita durevole di valore che sarebbe stato altrimenti imputato all'attività individuale deve essere imputato alle altre attività della CGU in base a un criterio proporzionale.

Se la perdita durevole di valore eccede il valore contabile della CGU deve essere rilevata una passività per qualsiasi importo residuo di una perdita durevole di valore CGU se, e solo se, è richiesto da altri Principi contabili internazionali, altrimenti essa non verrà iscritta. In ogni caso, la perdita durevole di valore deve essere imputata a conto economico.

4.7.7 Modalità di determinazione del ripristino di valore

Le perdite durevoli di valore precedentemente rilevate possono essere successivamente riconvertite o annullate. A tale scopo, lo IAS n. 36 prevede che l'impresa debba valutare ad ogni data di riferimento del bilancio se vi è indicazione che una perdita durevole di valore di un'attività rilevata negli anni precedenti possa non esistere più o possa essere diminuita. Se esiste indicazione in tal senso, l'impresa deve stimare il valore recuperabile di quell'attività; di

⁴²⁹ Lo IAS n. 36 si preoccupa di precisare che "a causa della propria natura, l'avviamento imputato all'unità generatrice di flussi finanziari viene ridotto prima che venga ridotto il valore contabile delle altre attività.

conseguenza, un'entità può ripristinare il costo d'acquisto originario precedentemente annullato, in tutto o in parte.

Nel valutare se vi è una qualche indicazione che una perdita durevole di valore di un'attività rilevata negli anni precedenti possa non esistere più o possa essere diminuita, l'impresa deve considerare, come minimo, le seguenti indicazioni:

a) le fonti esterne di informazione, rappresentate da:

- un aumento significativo del valore di mercato dell'attività nel corso dell'esercizio;
- significativi cambiamenti con effetto favorevole per l'impresa che hanno avuto luogo nel corso dell'esercizio, o lo avranno nel futuro prossimo, nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o legale nel quale l'impresa opera o nel mercato nel quale l'attività è interessata;
- una diminuzione dei tassi di interesse di mercato o altri tassi di rendimento sugli investimenti nel corso dell'esercizio che probabilmente condiziona il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d'uso dell'attività e aumenta in maniera rilevante il valore recuperabile dell'attività;

b) le fonti interne di informazione, rappresentate da:

- significativi cambiamenti con effetto favorevole sull'impresa che hanno avuto luogo nel corso dell'esercizio, o si suppone abbiano luogo nel futuro prossimo, nella misura o nel modo in cui l'attività è usata o si suppone che venga usata. Questi cambiamenti comprendono gli investimenti in cespiti effettuati nel corso dell'esercizio per mettere un bene in condizione di fornire prestazioni superiori o migliori a quelle normali originariamente accertate o si sono assunti impegni per riorganizzare l'attività al quale il bene appartiene;
- indicazioni evidenti dal sistema informativo interno che il rendimento economico dell'attività è, o sarà, migliore di quanto precedentemente supposto.

È bene evidenziare come le suddette fonti informative, anche se di segno opposto, sostanzialmente coincidono con le fonti informative utilizzabili per ottenere indicazioni su una possibile perdita durevole di valore di un'attività.

Se esistono indicazioni di una diminuzione o di un annullamento della perdita durevole di valore precedentemente iscritta, l'impresa deve effettuare una nuova stima del valore recuperabile dell'attività e il ripristino di valore sarà determinato dalla differenza tra il nuovo valore recuperabile dell'attività ed il suo valore contabile che dovrà essere aumentato sino al valore recuperabile.

Un ripristino di valore riflette un aumento nella stima del servizio potenzialmente offerto da un'attività, sia dal suo utilizzo sia dalla sua vendita, intercorso dalla data in cui l'impresa ha rilevato per l'ultima volta una perdita durevole di valore di quella attività. L'impresa deve identificare il cambiamento nelle stime che è all'origine dell'aumento nella stima del servizio potenzialmente offerto. Esempi di cambiamenti nelle stime includono:

- a) un cambiamento nel criterio utilizzato per calcolare il valore recuperabile (per esempio, se il valore recuperabile è basato sul prezzo netto di vendita o sul valore d'uso);
- b) se il valore recuperabile era basato sul valore d'uso: una variazione nell'ammontare o nel momento in cui si suppone si verificheranno i flussi finanziari futuri o nel tasso di attualizzazione⁴³⁰;
- c) se il valore recuperabile era basato sul prezzo netto di vendita: un cambiamento nella stima dei componenti del prezzo netto di vendita.

Ripristino di valore di un'attività individuale

L'entità massima del ripristino di valore di un'attività individuale è soggetto ad un limite massimo. L'accresciuto valore contabile di un'attività dovuto a un ripristino di valore, infatti, non deve eccedere il valore contabile che sarebbe

⁴³⁰ Il valore d'uso di un'attività può diventare maggiore del valore contabile dell'attività semplicemente perché il valore attuale dei flussi finanziari in entrata aumenta allorché i flussi si avvicinano nel tempo. Tuttavia il servizio potenzialmente offerto dall'attività non è aumentato. Di conseguenza, una perdita durevole di valore non viene ripristinata a seguito del passare del tempo (alcune volte chiamato smontamento o "*unwinding*" dell'attualizzazione), anche se il valore recuperabile dell'attività diviene maggiore rispetto al valore contabile.

stato determinato (al netto di svalutazione o ammortamento) se non si fosse rilevata alcuna perdita durevole di valore dell'attività negli anni precedenti.

Qualsiasi incremento nel valore contabile di un'attività che renda il valore contabile maggiore di quanto sarebbe stato (al netto di svalutazione o ammortamento) nel caso in cui non fosse stata rilevata alcuna perdita durevole di valore dell'attività negli anni precedenti è una rivalutazione. La possibilità di contabilizzare tale rivalutazione è subordinata al soddisfacimento delle disposizioni specifiche dettate dal principio contabile internazionale applicabile a tale attività, che nel nostro caso è lo IAS n. 38 "Intangible Assets".

Un ripristino di valore di un'attività, diverso dall'avviamento, deve essere rilevato immediatamente quale provento in conto economico, a meno che l'attività sia iscritta a un importo rivalutato in conformità alle disposizioni di un altro Principio contabile internazionale⁴³¹. Qualsiasi ripristino di valore di un'attività rivalutata deve essere trattato come una rivalutazione secondo le disposizioni del relativo Principio contabile internazionale. In alcuni casi, un ripristino di valore di un'attività rivalutata può essere accreditato direttamente a patrimonio netto sotto la voce "riserva di rivalutazione". Tuttavia, nella misura in cui una perdita durevole di valore della stessa attività rivalutata era precedentemente rilevata come costo nel conto economico, un ripristino di valore deve essere rilevato come provento nel conto economico.

Dopo che è stato rilevato un ripristino di valore, la quota di ammortamento dell'attività deve essere rettificata nei periodi futuri per ripartire il valore contabile modificato dell'attività, detratto il valore residuo (qualora esista), sistematicamente lungo la restante vita utile⁴³².

Ripristino di valore di una *Cash Generating Unit*

Qualora l'attività oggetto di ripristino di valore sia una CGU l'importo del ripristino di valore deve essere ripartito nell'aumento del valore contabile delle singole attività dell'unità nel seguente ordine:

⁴³¹ Per esempio, il trattamento contabile alternativo consentito di cui allo IAS n. 16 relativo agli "Immobili, impianti e macchinari".

⁴³² È da sottolineare come, a differenza di quanto previsto dai principi contabili statunitensi, lo IAS consente il ripristino del valore degli *Intangible* specifici, sia a vita utile finita sia a vita utile indefinita.

- a) prima alle attività, diverse dall'avviamento, secondo quote proporzionali basate sul valore contabile di ciascuna attività appartenente all'unità;
- b) quindi, alla parte di avviamento (qualora esista) imputata all'unità generatrice di flussi finanziari, se vengono soddisfatte le condizioni richieste.

Inoltre, tali incrementi dei valori contabili devono essere trattati come ripristini di valore di singole attività e rilevati in conformità alle disposizioni precedentemente indicate.

Nell'imputare l'importo derivante da un ripristino di valore di una CGU il valore contabile di un'attività non può essere superiore al più basso tra:

- a) il valore recuperabile (qualora determinabile);
- b) il valore contabile che sarebbe stato determinato (al netto della svalutazione o dell'ammortamento) se non fosse stata rilevata alcuna perdita durevole di valore dell'attività negli anni precedenti.

L'importo del ripristino di valore che sarebbe stato altrimenti imputato all'attività deve essere imputato alle altre attività individuali, diverse dall'avviamento, della CGU in base a un criterio proporzionale, in funzione dei loro valori contabili.

Ripristino di valore dell'avviamento

Lo IAS n. 36 prevede, per l'avviamento, un divieto assoluto di annullamento di una perdita durevole di valore precedentemente iscritta, a meno che:

- a) la perdita durevole di valore sia stata causata da uno specifico fatto esterno di natura eccezionale e che, quindi, non si suppone si verifichi nuovamente;
- b) si siano verificati successivi fatti esterni tali da annullare l'effetto di tale evento.

Tale divieto risulta perfettamente coerente con quello contenuto nello IAS n. 38 *"Intangible Assets"* che vieta la rilevazione dell'avviamento generato internamente. Alla base di tale disposizione vi è l'assunto che qualsiasi successivo aumento del valore recuperabile dell'avviamento è probabilmente l'effetto di un incremento dell'avviamento generato internamente, a meno che tale aumento si riferisca chiaramente alla rettifica dell'effetto di un fatto esterno specifico di natura eccezionale⁴³³.

Il presente Principio vieta ripristini di valore dell'avviamento a seguito di cambiamenti avvenuti nelle stime (per esempio, un cambiamento nel tasso di attualizzazione o nell'ammontare e nel tempo di manifestazione di flussi finanziari futuri dell'unità generatrice di flussi finanziari alla quale l'avviamento si riferisce).

⁴³³ Lo IAS n. 36 definisce il fatto esterno specifico di natura eccezionale come un fatto che è fuori del controllo dell'impresa. Esempi di fatti esterni di natura eccezionale includono le nuove norme che in maniera significativa riducono l'attività operativa, o rendono inferiore la redditività dell'azienda cui l'avviamento si riferisce.

5 BIBLIOGRAFIA

ALLEGRINI M. - MARTINI P., *"Bilancio civilistico e imponibile fiscale: Principi contabili nazionali e internazionali; Aggiornato alle novità in campo societario e fiscale"*, Napoli, Esselibri, 2005.

ALLEGRINI M., *"L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: Impatti sostanziali e formali sul bilancio. Operazioni di leasing e fondi per rischi e oneri"*, Torino, Giappichelli, 2007.

ALLEGRINI M. - QUAGLI A. - ZATTARIN S., *"Principi contabili internazionali. Casi risolti"*, Milano, IPSOA, 2006.

ALLEGRINI M. - QUAGLI A. - GAETANO A. - AZZALI S. - PIZZO M., *"Principi contabili internazionali"*, Torino, Giappichelli, 2006.

ALTAVILLA A. - BOLWIJN R., *"Customer relationship management: regole di successo"*, Milano, IPSOA, 2007.

AMADUZZI A., *"I bilanci d'esercizio delle imprese"*, Torino, Unione Tipografico - Editrice Torinese, 1976.

AMADUZZI A., *"Gli intangibili nei principi contabili statunitensi e negli IAS/IFRS"*, Milano, Giuffrè, 2005.

ANSELMi L., *"L'inflazione e il sistema d'azienda"*, Pisa, Opera universitaria, 1981.

ANTONELLI V. - D'ALESSIO R., *"Imposte differite e disinquinamento fiscale: calcolo, rappresentazione contabile, applicazioni"*, Milano, IPSOA, 2005.

ANTONELLI V. - D'ALESSIO R., *"Imposte differite e anticipate e «disinquinamento fiscale»"*, Milano, IPSOA, 2005.

- BACCILI C. - BERNINI F. - GONNELLA E. - NAZARO A., *"Esercitazioni di Ragioneria Generale. Contabilità e Bilancio"*, Pisa, Il Borghetto, 2004.
- BACCHIERI G. - BACCHIERI S., *"Imposte differite in bilancio"*, Milano, Edizione FAG, 2006.
- BALDUCCI D., *"Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS"*, Milano, Edizioni FAG, 2007.
- BALDUCCI D., *"La valutazione dell'azienda"*, Milano, Edizioni FAG, 2006.
- BALESTRI G., *"Manuale di economia aziendale e gestione aziendale"*, Milano, Hoepli Editore, 2005.
- BARONI L. - BATOLI P. - GASPARRI T. - VERALDI S., *"Riforma delle società. Impatto fiscale e contabilità"*, Milano, IPSOA, 2003.
- BATISTONI FERRARA F. - BELLÈ B., *"L'imposta sul reddito delle imprese commerciali"*, Padova, CEDAM, 2007.
- BAUER R., *"Gli IAS/IFRS in bilancio "*, Milano, IPSOA, 2007.
- BAUER R., *"Gli IAS in bilancio. Come e quando applicare i principi contabili internazionali, sintesi e confronto con i principi contabili nazionali"*, Milano, IPSOA, 2004.
- BAVA F. - BUSO D., *"Il bilancio d'esercizio: principi, struttura e valutazioni tra dipendenza e doppio binario"*, Verona, Euroconference, 2005.
- BERTINI U., *"Introduzione allo studio dei rischi nell'economia aziendale"*, Milano, Giuffrè, 1987.
- BERTINI U., *"Il sistema d'azienda. Schema di analisi"*, Torino, Giappichelli, 1990.
- BIANCHI MARTINI S., *"Interpretazione del concetto di avviamento: analisi dei principali orientamenti della dottrina italiana"*, Milano, Giuffrè, 1996.

- BIANCHI MARTINI S., *"Introduzione all'analisi strategica dell'azienda"*, Pisa, Il Borghetto, 2006.
- BREALEY R. A. - MYERS S. C. - SANDRI S., *"Principi di finanza aziendale"*, Milano, McGrawHill, 2003.
- CARAMEL R., *"Il bilancio delle imprese"*, Milano, Il Sole 24 Ore, 1996.
- CARAMEL R. - COOPERS & LYBRAND, *"Il bilancio delle imprese"*, Milano, Il Sole 24 Ore Libri, 12/1994.
- CARAMIELLO C., *"Indici di bilancio"*, Milano, Giuffrè, 1996.
- CARAMIELLO C., *"Ragioneria generale e applicata"* volume 2, Milano, Mursia, 2001.
- CARAMIELLO C., *"Il bilancio d'esercizio, ieri e oggi"*, Milano, Giuffrè, 1994.
- CARATOZZOLO M., *"I bilanci straordinari"*, Milano, Giuffrè, 1998.
- CARLES A., *"Il problema finanziario nell'economia della nuova impresa"*, Torino, Giappichelli, 1990.
- CAVALLUZZO N., *"Contabilità, Finanza e Controllo"*, Milano, Il Sole 24 Ore, n. 4/2001.
- CORONELLA S. (a cura di), *"Profili di economia aziendale e di ragioneria. Bilancio di esercizio, valori mobiliari, imposte sul reddito e IVA"*, Padova, CEDAM, 2003.
- CORTICELLI R., *"L'obsolescenza degli impianti: riflessi sulle condizioni di equilibrio delle aziende"*, Milano, Giuffrè, 1983.
- D'ALESSANDRO M., *"Dalla manutenzione alla manutenibilità: la previsione dell'obsolescenza in fase di progetto"*, Milano, Franco Angeli, 1994.

- DEZZANNI F. - PISONI P. - PUDDU L., *"Fusione, Scissione, Trasformazione e Conferimento"*, Milano, Giuffrè, 1995.
- DOMANDARAN A., *"Corporate Finance. Theory and Practice"*, New York, J. Wiley & Son, 1997.
- DONATO D. F., *"La contabilità del marchio. Uso plurimo del segno distintivo, autonomia privata e tutela del consumatore"*, Matelica, Halley Editrice, 2007.
- ELTON E. J. - GRUBER M. J. - MEI J., *"Cost of Capital using Arbitrage Pricing Theory: A Case Study of Nine New York Utilities"* in Financial Markets, Institutions and Instruments n. 3, agosto 1994.
- FALSITTA G., *"Manuale di diritto tributario"*, Padova, CEDAM, 2008.
- FERLAZZO NATOLI L., *"La riforma tributaria e l'IRES"*, Rubbettino, 2004.
- FERRANDINA A., *"Marketing tools"*, Milano, IPSOA, 2004.
- FERRARIS FRANCESCHI R., *"Introduzione all'indagine metodologica e conoscitiva in economia aziendale"*, Pisa, Pellegrini, 1974.
- FERRARO O., *"Gli intangibles a vita utile indefinita secondo i principi contabili internazionali: un'analisi empirica"*, Roma, RIREA, 2007.
- FICHETTI A., *"La gestione delle risorse umane. Processi e strumenti"*, Milano, Alpha Test, 2007.
- FONTANA F., *"Le risorse immateriali nella comunicazione aziendale: problemi di valutazione e di rappresentazione nella prospettiva del valore"*, Torino, Giappichelli, 2001.
- GAREGNANI G. M., *"La fusione inversa"*, Milano, EGEA, 2002.
- GHIOTTO R. - PIENOTTI S., *"IAS. Principi contabili internazionali e consulenza del lavoro"*, Milano, IPSOA, 2006.

- GIANNETTI R., *"Dal reddito al valore. Analisi degli indicatori di creazione di valore basati sul reddito residuale"*, Milano, Giuffrè, 2002.
- GIUNTA F. - PISANI M., *"Il bilancio"*, Milano, Apogeo Editore, 2005.
- GONNELLA E., *"Il fenomeno azienda: elementi costitutivi e condizioni di funzionamento"*, Milano, Franco Angeli, 2004.
- GONNELLA E., *"Attinenze tra ragioneria ed economia politica. Il problema in alcune posizioni dottrinali di fine '800 e inizio '900"*, Milano, Giuffrè, 2001.
- GUATRI L., *"La valutazione delle aziende"*, Milano, EGEA, 2003.
- LEO M., *"Le imposte sui redditi nel testo unico"*, Milano, Giuffrè, 2007.
- LIBERATORE G., *"Le risorse immateriali nella comunicazione economica integrata: riflessioni per uno schema di analisi economico-aziendale"*, Padova, CEDAM, 1996.
- LIZZA P., *"Il capitale intellettuale. Profili di gestione e di valutazione"*, Milano, Giuffrè, 2005.
- LUPI R., *"Diritto tributario"*, Milano, Giuffrè, 2007.
- MADONNA S., *"Il processo di capitalizzazione dei costi nell'economia dell'azienda: problematiche economico-aziendale, tecniche e di valutazione"*, Milano, Giuffrè, 2004.
- MANCINI D. - QUAGLI A. - MARCHI L., *"Gli intangible e la comunicazione d'impresa"*, Milano, Franco Angeli, 2003.
- MARCHI L. - MANCINI D. - QUAGLI A., *"Gli intangibles e la comunicazione economico-finanziaria"*, Milano, Franco Angeli, 2003.
- MARCHI L., *"Introduzione all'economia aziendale: il sistema delle operazioni e le condizioni di equilibrio aziendale"*, Torino, Giappichelli, 2006.

- MARCHI L., *"La contabilità aziendale"*, Milano, IPSOA, 2005.
- MIOLO VITALI P., *"Corso di economia aziendale"*, Torino, Giappichelli, 2000.
- MONTINARI P., *"Contabilità e bilancio"*, Milano, Edizioni FAG, 2006.
- NESSI M., *"Contabilità generale e fiscale"*, Napoli, Esselibri, 2005.
- OTTAVI A., *"Intorno alla cosiddetta «obsolescenza pianificata» dei prodotti industriali"*, Bologna, STEB, 1967.
- PALMA A., *"Il bilancio di esercizio e il bilancio consolidato"*, Milano, Giuffrè, 1999.
- PARR RUSSELL L., *"Le risorse intangibili: investire in brevetti, marchi, reti di distribuzione e altri beni immateriali dell'impresa"*, Milano, Etaslibri, 1992.
- PEDRIALI F., *"Analisi e valutazione aziendale"*, Milano, Hoepli Editore, 2006.
- PEROTTA R., *"Il conferimento d'azienda"*, Milano, Giuffrè, 2005.
- PETRULLI M., *"Basilea 2: Guida alle nuove regole per le piccole e medie imprese"*, Matelica, Halley Editrice, 2007.
- PIANCA P., *"Elementi di teoria delle opzioni finanziarie"*, Torino, Giappichelli, 2003.
- PISANI M., *"Il bilancio"*, Milano, Apogeo, 2005.
- PIZZO M., *"Il fair value nel bilancio d'esercizio"*, Padova, CEDAM, 2000.
- PODDIGHE F., *"I costi di pubblicità. Profili economici-aziendali, civilistici e fiscali"*, Il Fisco, num. 24/2000.
- PODDIGHE F. - ZITO G., *"Diritti d'autore e royalties percepite da società statunitensi"*, Studium Oeconomiae, Padova, CEDAM, vol. 3, num. 3/2000.

- PODDIGHE F., *"Manuale di tecnica professionale: operazioni straordinarie e reddito d'impresa"*, Padova, CEDAM, 2004.
- PODDIGHE F (a cura di)., *"Profili di economia aziendale e di ragioneria"*, Padova, CEDAM, 2003.
- POZZA L., *"Le risorse immateriali: profili di rilievo nelle determinazioni quantitative dell'azienda"*, Milano, EGEA, 1999.
- POZZA L., *"Gli intangibili in bilancio: comunicazione e rappresentazione"*, Milano, EGEA, 2004.
- PROVASOLI A., *"Bilancio d'esercizio"*, Milano, EGEA, 2004.
- PROVASOLI A., *"Imposizione tributaria e bilancio d'impresa"*, Milano, EGEA, 2004.
- PROVASOLI A., *"Introduzione agli IFRS e alle componenti di bilancio"*, Milano, EGEA, 2007.
- QUAGLI A., *"Bilancio di esercizio e principi contabili"*, Torino, Giappichelli, 2006.
- QUAGLI A. - D'ALAURO G. - TIOZZO F., *"Dal bilancio d'esercizio alle dichiarazioni tributarie"*, Torino, Giappichelli, 2004.
- RANALLI F., *"Il bilancio d'esercizio. Il modello del reddito realizzato"*, Roma, Arance, 2005.
- RANALLI F., *"Sulla relazione tra inflazione, obsolescenza e rinnovo degli impianti"*, Roma, Kappa, 1981.
- RECKERS P. M. J., *"Advances in Accounting"*, Elsevier, 2005.
- REILLY R. F. - SCHWEIHS R. P., *"Valuing Intangible Assets"*, McGraw-Hill Professional, 1998.

- ROSCINI VITALI F., *"Fair value"*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2003.
- ROSSI C., *"Il concetto di fair value e la valutazione degli strumenti finanziari"*, Milano, Giuffrè, 2003.
- ROSSI G., *"L'applicabilità del fair value all'interno del modello di bilancio europeo"*, Roma, RIREA n. 9 - 10, 2005.
- RUTHERFORD B. A., *"An Introduction to Modern Financial Reporting Theory"*, SAGE, 2000.
- SANSAVINI C., *"Leadership e gestione del cambiamento"*, Milano, Alpha Test, 2006.
- SANTESSO E. - SÒSTERO U., *"Il bilancio: norme civilistiche e interferenze fiscali"*, Milano, Il Sole 24 Ore, 2000.
- SHARPE W. F., *"Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk"*, in Journal of Finance, n. 19, 1964.
- SMITH G. V. - PARR R. L., *"Intellectual property: Valuation, Exploitation and Infringement Damages"*, Wiley.com, 2005.
- SORSI C., *"L'obsolescenza in economia aziendale"*, Palermo, Abbaco, 1971.
- TALENTO M., *"La stima del valore delle sinergie nelle acquisizioni di aziende in esercizio"*, Roma, RIREA, 2004.
- TARIGO P., *"La valutazione in bilancio della fiscalità differita e latente"*, Milano, Giuffrè, 1991.
- TESAURO F., *"Compendio di diritto tributario"*, Torino, Unione Tipografico - Editrice Torinese, 2005.
- TESAURO F., *"Imposta sul reddito delle società"*, Bologna, Zanichelli, 2007.

- VANZETTI A. - DI CALDO V., *"Manuale di diritto industriale"*, Milano, Giuffrè, 2005.
- VIGANO A., *"Gli investimenti d'impresa in risorse umane. Alcuni aspetti quantitativi di dinamica economica"*, Milano, Giuffrè, 1976.
- VIVALDI P. G., *"Esercitazioni di ragioneria generale"*, Padova, CEDAM, 1995.
- ZAMBON P., *"Guida operativa al bilancio IAS/IFRS"*, Santarcangelo di Romagna, Maggioli, 2005.
- ZANDA G. - LACCHINI M. - ONESTI T., *"La valutazione delle aziende"*, Torino, Giappichelli, 1992.
- ZANDA G. - LUCCHINI M. - ORECCHIO T., *"La valutazione del capitale umano"*, Torino, Giappichelli, 1993.
- ZANETTI L., *"La valutazione delle acquisizioni. Sinergie, rischi e prezzo"*, Milano, EGEA, 2000.
- ZAPPA G., *"Il reddito d'impresa"*, Milano, Giuffrè, 1950.
- ZAPPA G., *"Le produzioni nell'economia delle imprese"*, volume I, Milano, Giuffrè, 1957.
- ZAPPA G., *"Le produzioni nell'economia delle imprese"*, tomo I, Milano, Giuffrè, 1957.
- ZARRA C., *"Valutazione finanziaria per le decisioni di investimento"*, Milano, EGEA, 2005.